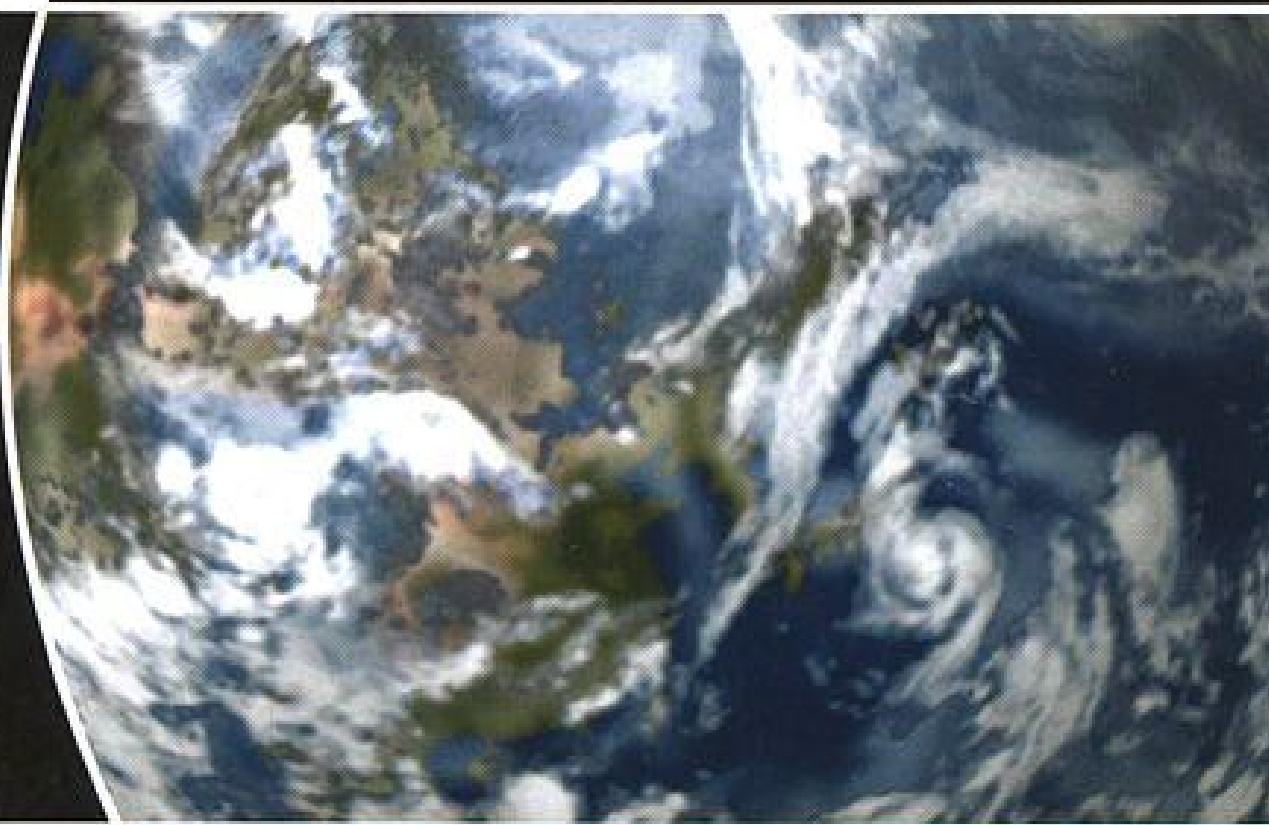


Золотой фонд российских учебников

Международные экономические отношения



учебник

9-е

издание

Международные экономические отношения

Под редакцией
профессора **В.Е. Рыбалкина**

Девятое издание,
переработанное и дополненное

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

*Рекомендовано Учебно-методическим центром
«Профессиональный учебник» в качестве **учебника**
для студентов высших учебных заведений, обучающихся
по специальностям экономики и управления (080100)*



Москва • 2012

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.5я73
М43

Р е ц е н з е н т ы:

*кафедра мировой экономики Института национальной и мировой экономики
Государственного университета управления*
(зав. кафедрой д-р экон. наук, проф. В.В. Поляков)
д-р экон. наук, проф. М.С. Ильин

Главный редактор издательства *Н.Д. Эриашвили*,
кандидат юридических наук, доктор экономических наук, профессор,
лауреат премии Правительства РФ в области науки и техники

**Международные экономические отношения: учебник для
М43 студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. В.Е. Рыбалкина. — 9-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 647 с. — (Серия «Золотой фонд российских учебников»).**

И. Рыбалкин, Валерий Евгеньевич.

ISBN 978-5-238-02181-2

Агентство СІР РГБ

В новом, значительно актуализированном издании рассматриваются важнейшие теоретические и практические аспекты мировой экономики и международных экономических отношений (МЭО) — система разнообразных хозяйственных (научно-технических, производственных, коммерческих, валютно-финансовых и кредитно-денежных) связей национальных экономик разных стран, основанная на международном разделении труда. Назначение 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.

Для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления, аспирантов и преподавателей вузов, а также практических работников.

ББК 65.5я73

ISBN 978-5-238-02181-2

© ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮНИТИ-ДАНА, 1997, 1998, 1999, 2001, 2004, 2006, 2008, 2009, 2012
Принадлежит исключительное право на использование и распространение издания (ФЗ № 94-ФЗ от 21 июля 2005 г.).

Воспроизведение всей книги или любой ее части любыми средствами или в какой-либо форме, в том числе в интернет-сети, запрещается без письменного разрешения издательства.

© Оформление «ЮНИТИ-ДАНА», 2012

*Посвящается 50-летию кафедры мировой экономики
и международных экономических отношений
Дипломатической академии МИД РФ*

ПРЕДИСЛОВИЕ К ДЕВЯТОМУ ИЗДАНИЮ

Не думалось, что всего за двенадцать лет выйдет девять изданий нашего учебника. Это не суетливая поспешность авторов, а объективная необходимость. В международных экономических отношениях происходят быстрые, масштабные изменения, особое значение приобретает реальное вступление мирового сообщества в стадию опережающего развития новейших информационных технологий, переход многих, и прежде всего ведущих, стран к инновационному этапу роста. Возникают новые явления и понятия, претерпевают изменения старые, происходят существенные сдвиги в направлениях, формах и механизмах мирохозяйственных связей. Меняется соотношение мировой и национальных экономик.

Всем этим должен владеть специалист, применяя усвоенное на практике, поэтому авторский коллектив последовательно придерживается курса на систематическое обновление учебника, рассматривающего сферу экономики, приобретающую все большее значение в улучшении качества жизни, повышении уровня благосостояния населения во всех странах.

Представляется, что именно такой подход наиболее способствует повышенным требованиям к учебнику, обеспечивает постоянный и растущий спрос на него со стороны пользователей: студентов, аспирантов, преподавателей вузов, всех интересующихся мировой экономикой.

Но вместе с тем мы сохраняем принятую логику, схему, структуру и последовательность изложения, изменяя их минимально в меру необходимости.

Вот и в девятом издании дополнены и осовременены положения экономической теории мирового хозяйства, на новом уровне

рассмотрены этапы его развития. При этом специально обозначены особенности современного состояния и перспективы. Усилено внимание к основным инструментам, механизмам и новейшим формам мирохозяйственных связей, переработаны главы, посвященные интеграционным процессам на Евразийском пространстве и в ЕС, серьезно скорректирована подача проблем мировой валютно-финансовой системы и др. Обращено внимание на особенности мирохозяйственных связей в условиях финансово-экономического кризиса. Конечно, актуализирована статистика.

Но учебник — это не собрание сочинений, и перед нами стояла задача — не увеличивать объем и «вес»... Нельзя охватить необъятное. Оцените наши усилия и подскажите, как сделать его еще лучше.

Редколлегия изданий учебника и его девятого выпуска

ПОЗНАЮЩЕМУ МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Выход в свет девятого издания учебника «Международные экономические отношения» коллектива авторов из Дипломатической академии соответствует ожиданиям научного, образовательного и делового сообществ. Это связано с усилением интереса к вопросам мировой экономики, во многом определяющей нашу жизнь. В основе последнего, конечно, объективные причины: небывалое возрастание роли международных экономических связей, превращение их в важнейший фактор повышения благосостояния людей, беспрецедентное расширение планетарного общения стран и народов. Однако и без этого учебник уже имеет свою читательскую аудиторию, о чем говорят его более чем десятилетняя история, включение в Золотой фонд пособий для российских вузов. Международные хозяйственные связи приобретают все новую динамику и качество, самые разнообразные формы в условиях глобализации. Думается, что та же динамичность свойственна и содержанию учебника. От издания к изданию текст совершенствуется, обновляется при соблюдении избранной структуры и высокого уровня подачи. Рассматриваются такие теоретические вопросы, как актуальные аспекты глобализации, роль МЭО в решении глобальных проблем человечества, новые и новейшие направления и формы мирохозяйственных связей, единое экономическое пространство, сущность и преодоление внешнеэкономических рисков, технологические приоритеты и инновационный стержень ВЭД.

Содержательное рассмотрение сопровождается обширным и постоянно обновляемым практическим материалом, что превращает обычное, казалось бы, сугубо учебное издание в регулярный вестник прикладной научной мысли.

Неизменное обращение авторов учебника к реалиям участия России в мировой экономике делает его полезным практическим пособием для представителей бизнеса, занимающихся внешнеэкономической деятельностью.

Выражаю уверенность в том, что представляемое издание займет достойное место в учебном процессе и в научных дискуссиях по интеграции России в мировую экономику, а также найдет широкое применение среди специалистов-практиков.

*Президент Российского Союза предпринимателей и промышленников,
доктор экономических наук, профессор*

А. Шохин

АВТОРЫ УЧЕБНИКА

В.Е. Рыбалкин, д-р экон. наук, проф. — руководитель авторского коллектива, научный редактор (предисловие, гл. 1—3, 5—11 при участии канд. экон. наук **Е.В. Герман**, 22, 27, 29 при участии канд. экон. наук **А.О. Рудневой**, гл. 30, заключение)

В.Б. Мантусов, д-р экон. наук, проф. кафедры МЭ и МЭО — ответственный редактор 9-го издания (гл. 21)

В.М. Грибанич, д-р экон. наук, проф. (гл. 28)

А.В. Дрыночкин, д-р экон. наук, проф. (гл. 31)

В.М. Кutowой, д-р экон. наук, проф. (гл. 26)

В.К. Поспелов, д-р экон. наук, проф. (гл. 23—25)

П.И. Толмачев, д-р экон. наук, проф. (гл. 13)

Ю.А. Щербанин, д-р экон. наук, проф. (гл. 17—20, 22, 27)

В.Д. Щетинин, д-р экон. наук, проф. (гл. 12)

Георг Фишер (Австрия), д-р экон. наук (гл. 4 при участии канд. экон. наук **Е.В. Герман**)

Б.Б. Логинов, канд. экон. наук, доц. (гл. 14, 15, 16, § 31.4—31.6)

А.О. Руднева, канд. экон. наук, доц. кафедры МЭ и МЭО (§ 8.4, 11.3—11.5, 29.4)

С.В. Фролов, канд. экон. наук (§ 5.6).

В написании ряда глав 1—5-го изданий участвовали канд. экон. наук, проф. **Л.В. Балдин**; д-р экон. наук, проф. **О.С. Богданов**; д-р экон. наук, проф. **В.Б. Буглай**; д-р экон. наук, проф. **Н.Н. Ливенцев**; д-р экон. наук, проф. **Б.Г. Дякин**; д-р экон. наук, доц. **К.Л. Рожков**; канд. экон. наук, доц. **В.В. Кулаков**.

Подготовка компьютерной версии, обновление фактических данных и списков литературы осуществлены канд. экон. наук **Е.В. Герман**.

**МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО.
УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И РОЛЬ
В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ.
ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ
ОТНОШЕНИЙ И МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ
СВЯЗЕЙ**

- Глава 1.** Процесс становления и сущность мирового хозяйства
- Глава 2.** Глобальные проблемы современности и мировое хозяйство
- Глава 3.** Свободные (особые) зоны — экономический и организационно-правовой инструмент мирового хозяйства
- Глава 4.** Глобализация международных отношений и мирохозяйственных связей

ПРОЦЕСС СТАНОВЛЕНИЯ И СУЩНОСТЬ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

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

1.1. Международное разделение труда, интернационализация и глобализация хозяйственной жизни

Экономический прогресс общества, как известно, теснейшим образом связан с разделением труда. На уровне предприятия это — специализация работающих на отдельных операциях, технологических процессах, в результате которой увеличивается выработка, сокращается время на производство, повышается производительность труда. Разделение труда в обществе предполагает специализацию групп населения, занятых в отдельных отраслях деятельности, видах производств, что на определенном этапе экономического развития становится существенным фактором хозяйственного роста, обеспечения достатка товаров и услуг.

Такое разделение труда, специализация развивались и складывались первоначально в рамках национальных экономик. Лишь на определенном этапе оно 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 сначала товарами, а затем и услугами между странами, вовлечении в этот обмен все новых участников. Внешняя, а потом международная торговля постепенно переросла в мировую. Качественные, структурные характеристики последней связаны с существенными сдвигами в самом разделении труда, с возрастающим его значением и преобладанием принципиально новых типов.

Экономическая наука в свое время выработала классификацию международного разделения труда по трем основным типам, логически и хронологически отражающим соответствующие этапы развития производительных сил, — общему, частному и единичному:

- международное разделение труда *общего типа*, т.е. по сферам производства (добыче, переработке; промышленности, сельскому хозяйству), более присуще периоду экстенсивного развития хозяйства и диктуется прежде всего естественными, природно-географическими условиями производства;
- при разделении труда *частного типа* наряду с естественными все большее значение приобретают технологические, квалификационные факторы, складывается международная специализация в 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 международному разделению труда *единичного типа* 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. Неслучайно на международную торговлю комплектующими в порядке кооперации, в том числе в рамках ТНК, приходится ныне более половины товарного обмена продукцией обрабатывающей промышленности. Подробно указанные особенности рассматриваются в соответствующих главах учебника.

На современном этапе складывается новый, *четвертый* тип международного разделения труда, связанный с развитием новых информационных технологий, а на пороге и *пятый* (определяемый реализацией последних технологических решений) инновационный этап развития.

1.2. Факторы, обуславливающие 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 мобильных факторов производства*. В таком понимании акцент переносится на реальную сферу деятельности. Выступая как предпосылка мирового хозяйства и будучи 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 неслучайно предмет данного учебника — мировое хозяйство и прежде всего 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 производств и хозяйственных структур в различных странах, в том числе в виде ТНК;
- формирование и осуществление государственной и международной системы поддержки торговли товарами и услугами и перемещение факторов производства между странами;
- появление специальных сфер экономики открытого рыночного типа внутри отдельных стран и региональных международных группировок (свободные или особые экономические зоны, их внутривоспроизводственная и международная взаимосвязь и т.п.).

Ныне процесс качественных сдвигов в мировом хозяйстве вступает в новый этап — формирование его как *мегаэкономики*. Это

предполагает, что мирохозяйственная сфера все в большей степени оказывает непосредственное воздействие на национальные экономики, превращаясь в определяющий фактор развития.

Наконец, есть еще один комплекс обстоятельств, способствующий формированию особой сферы экономики — мирового хозяйства, международных экономических отношений. Речь идет о глобальных проблемах современной цивилизации. 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.

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

Современный этап развития мирового хозяйства и международных экономических отношений, перспективы процесса глобализации, разразившийся в 2008—2009 гг. финансово-экономический кризис выдвинули перед мировым сообществом ряд новых актуальных проблем концептуального и практического значения. Прежде всего это преодоление однополярности развития, целесообразные изменения в обеспечении взаимосвязи рыночной либерализации и мироуправления. Масштабной практической задачей становятся повышение роли внешнеэкономического фактора в поступательной динамике национальных экономик, ориентация на существенные качественные сдвиги в этой сфере, наконец, всемерное вовлечение регионов стран в мирохозяйственные процессы.

Резюме

В основе МЭО и мирового хозяйства лежит международное разделение труда. Оно обуславливает 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, в частности международная торговля, выступают важным инструментом формирования мирового хозяйства, предпола-

гающего 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.

Мегаэкономика — этап развития, определяемый решающей ролью мирохозяйственной сферы МЭО в экономических процессах.

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?
5. Укажите, какие особенности развития мирового хозяйства характеризуют мегаэкономику.

Библиографический список

1. Анализ экономики: Учебник. 2-е изд. / Под ред. В. Рыбалкина. М.: Международные отношения, 2006.
2. Киреев А. Международная экономика. Ч. 1. М.: Юрайт: Международные отношения, 2006.
3. Мировая экономика и международный бизнес: Учебник. 3-е изд. / Под ред. д-ра экон. наук В.В. Полякова и д-ра экон. наук Р.К. Щенина. М.: КноРус, 2007.
4. Мировая экономика: Учебник. 3-е изд. / Под ред. Ю.А. Щербанина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
5. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник / Под ред. А.С. Булатова, Н.Н. Ливенцева. М.: Магистр, 2008.
6. Наши взгляды на мировую экономику / Под ред. В. Рыбалкина и В. Кутового. М.: Научная книга, 2007.
7. Щетинин В.Д. Экономическая дипломатия. М.: Международные отношения, 2000.

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, обуславливающие невозможность их решения без объединения ресурсов мирового сообщества, прежде всего материально-финансовых. *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 и 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 трех до 20 глобальных проблем современности. Большинство авторов (и мы разделяем эту точку зрения) выделяют пять основных глобальных проблем:

- экологическую;

- демографическую;
- природоресурсную (сырьевую, энергетическую, продовольственную);
- разоружение, нераспространение оружия массового уничтожения и предотвращение ядерной войны;
- борьбу с терроризмом.

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 первой 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.

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 ростом сельскохозяйственного производства 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 авторы не ставят задачу подробного рассмотрения каждой из глобальных проблем — это отдельная большая тема. Лишь на примере некоторых, на их взгляд, основных из них,

рассматривается 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 1970-х годов в известных материалах Римского клуба. Неслучайно уже тогда на первое место выдвигались вопросы *загрязнения и нарушения окружающей среды, экологии*, их последствий для человечества. При этом предлагалось сосредоточить усилия на ослаблении негативного влияния хозяйственной деятельности, неконтролируемой динамики роста 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 2005 г. объем промышленных отходов превысил 12 млрд т, увеличившись за 30 лет в 3 раза, а к сегодняшнему дню возрос еще почти на треть. Загрязнение воды возросло за это же время более чем в 13 раз. Изменение климата из-за накопления в атмосфере углекислого газа, из-за парникового эффекта, обеднения озонового слоя не только крайне неблагоприятно сказывается на природохозяйственной деятельности, жизни и здоровье людей, но и может вызвать стихийные катаклизмы.

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 населения уже через 20 лет.

Приведенные данные подтверждают исключительную масштабность экологической проблемы, ее значение для настоящего и будущего мировой цивилизации, а тем самым трудноподдающийся 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 г. — примерно 150 млрд долл. В 2005 г. они оценивались в 270 млрд долл., что соответствует приблизительно 0,8% мирового ВВП. Эти цифры, по некоторым данным, на сегодня увеличились в 1,8—2 раза. В настоящее время считается, что затраты на охрану окружающей среды должны составлять 5% ВВП страны, однако реально этот показатель в развитых странах мира достигает 1—1,5% ВВП, причем лидером тут можно считать Германию, которая тратит на охрану природы около 2% ВВП. Между тем стоимость ущерба, наносимого окружающей среде (причем еще не учитываются вред здоровью, рост заболеваемости и т.п., а тем более потери в будущем), составляет почти 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 обуславливает расширенное потребление природных ресурсов, загрязнение окружающей среды. Сейчас объем вредных выбросов в атмосферу составляет, по некоторым оценкам, примерно 30 млрд т в год. Из них почти половина приходится на Северную Америку и более 1/3 — на Западную Европу и Японию. Если среднемировой 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 1,5 раза, чем в странах с переходной экономикой, 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 затраги-

вают 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 этого 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 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 (запретов, ограничений, стандартов и нормативов, обязательных экспертиз и разрешений, санкций) и косвенных (платежей и штрафов, специальных налогов и сборов, природоохранных фондов) 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.

Реализация новых 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, предусматривал меры по уменьшению парникового эффекта с помощью установления лимитов выброса углекислого газа для отдельных стран, что позволило бы сократить такие выбросы к 2010 г. на 7% против существующего 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, а именно 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 практические результаты достигнуты не были, работа в данном направлении должна продолжаться.

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

Неслучайно вопросы мирового климата, грозящего человечеству глобальным потеплением, стали предметом рассмотрения на саммите восьми в Хайлингендамме (Германия) в июне 2007 г. Наместились определенные подвижки по достижению согласия в определении путей и мер в данной области.

Задачи мирового сообщества по преодолению глобальной экологической проблемы были актуализированы в Бали (Индонезия) в 2007 г. на представительной международной конференции. Наконец, актуальные проблемы экологии, изменения климата обсуждались в конце 2009 г. в Копенгагене.

Большое внимание решению вопросов преодоления загрязнения окружающей среды в увязке с развязкой энергетических проблем придается в ЕС. В начале 2009 г. на саммите ЕС принята программа «трех 20», предусматривающая к 2020 г. на 20%: снижение вредных углеводородных выбросов в атмосферу; повышение доли воспроизводимых, экологически чистых источников и установок; сокращение в целом потребления углеводородного топлива за счет энергосбережения. Еще в 2005 г. на совещании министров по охране окружающей среды стран ЕС было принято обращение к индустриально развитым странам мира после окончания срока действия Киотского протокола (2012) взять обязательства по сокращению выбросов в 2013—2020 гг. на 15—30%, а в 2021—2030 гг. — на 60—80%.

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 некоторым странам за десятилетие (к 2000 г.) сэкономить более 2 трлн долл., что соответствует приблизительно 8% мирового ВВП 1998 г. К началу XXI в. численность армий стран мира составила почти 40 млн человек, непосредственно в военном производстве работали свыше 100 млн человек, а на военные цели трудились до 1/4 научных работников мира. Суммарные ежегодные военные расходы в мире достигают нескольких триллионов долларов. 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, обуславливающее 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 к их увеличению, как это предусматривалось администрацией президента США Дж. Буша на 2001—2007 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, что в определенной мере 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. Особую роль всемирной информационной системы, ее место в развитии мирового сообщества можно оценить на примере Интернета.

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

Резюме

Особый связующий фактор формирования мировой экономики — глобальные проблемы человечества, т.е. такие, которые затрагивают всех и могут решаться только усилиями всех с привлечением ресурсов мирового сообщества. Таких проблем на сегодня более 20. Основные из них: экологическая; разоружение, нерас-

пространение оружия массового уничтожения и недопущение 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 общими 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 условия отнесения проблем мирового сообщества к глобальным?
2. Назовите основные глобальные проблемы.
3. Почему формирование всемирной информационной системы можно считать проблемой глобального характера?
4. Как поставлен вопрос о задачах мирового сообщества в области экологии на Копенгагенском (2009) форуме?

Библиографический список

1. *Анализ экономики: Учебник* / Под ред. В. Рыбалкина и В. Грибанича. М.: 2-е изд. М.: Международные отношения, 2006.
2. *Мировая экономика: Учебник* / Под ред. Б.М. Смитиенко. М.: Высшее образование: Юрайт, 2007.
3. *Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник* / Под ред. А.С. Булатова и Н.Н. Ливенцева. М.: Магистр, 2008.
4. *Мировая экономика и международный бизнес: Учебник* / Под ред. В. Полякова и Р.К. Щенина. М.: КноРус, 2009.
5. *Наши взгляды на мировую экономику* / Под ред. В. Рыбалкина и В. Кутового. М.: Научная книга, 2007.

СВОБОДНЫЕ (ОСОБЫЕ) ЗОНЫ — ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ИНСТРУМЕНТ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

- Свободные (особые) экономические зоны: сущность, цели создания и механизмы
- Основные виды свободных экономических зон. Опыт функционирования и перспективы развития

3.1. Свободные (особые) экономические зоны: сущность, цели создания и механизмы

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 следующие задачи: создание новых рабочих мест, рост занятости населения; повышение квалификационного уровня работников с учетом использования мирового опыта; формирование современных менеджерских кадров; повышение 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.

На современном этапе особое значение приобретает инновационно-технологическое направление деятельности СЭЗ.

Создание и функционирование СЭЗ во всех их разновидностях способствует общему подъему экономики на национальном и региональном уровнях. Неслучайно в настоящее время в мире насчитывается порядка 3000 СЭЗ, из которых более 1600 находятся в развивающихся странах. Численность занятых в таких зонах, согласно оценкам Центра ООН по ТНК, превысила 3,5 млн человек, а суммарный внешнеторговый оборот достиг почти 1,5 трлн долл. Довольно быстрое распространение СЭЗ (а их число с 1981 г. к настоящему времени выросло более чем в 12 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. Будучи 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).

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, разграниченных 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; технико-внедренческие комплексные, многопрофильные СЭЗ;
- по размерам территорий: точечные (фирма, склад, терминал); территориально-масштабные (промышленно-экспортные и промышленно-производственные зоны, технопарки); особо крупные (регионы);
- по направлениям и сферам хозяйственной специализации: предприятия отраслевые, преимущественно отраслевого профиля; секторального (добыча, обработка, услуги), функционального (банковская, коммерческая деятельность, туристско-рекреационные);
- по участвующим сторонам и особенностям расположения: международные, приграничные.

Все эти типы зон и их разновидности объединяются в понятие СЭЗ (ОЭЗ) 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 свободных экономических зон. Опыт функционирования и перспективы развития

Конкретные виды зон зависят от специфических задач и функций, особенностей условий деятельности, ее характера и объемов. Специалисты насчитывают не менее 34 разновидностей СЭЗ. Вариант классификации зон по основным видам приведен в прил. 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 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 1950-х годах впервые была создана БТСЗ. Более широким кругом функций характеризуются относящиеся к этой группе *зоны внешней торговли*, получившие распространение в США в 1930-е годы, *свободные таможенные и свободные беспошлинные зоны* (Венгрия, бывшая 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. Разнообразие этого представляют *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 км²) превосходила иные страны.

Однако свободные зоны, ориентированные только на коммерческую, внешнеторговую деятельность, транзитные товарные операции, не получили широкого распространения из-за ограниченности 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 1990-х годов насчитывалось почти 200, а теперь около 300, но уже с

элементами производственного предпринимательства) здесь предусмотрен режим «внетаможенной территории», т.е. освобождение от всех видов таможенных пошлин и тарифов, федеральных акцизов и квотных ограничений по экспорту и импорту, налоговые льготы.

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. Неслучайно, и прежде всего в развитых и новых индустриальных странах, свободные торгово-складские зоны (СТСЗ) постепенно преобразовались в *свободные промышленные* (СПЗ), *экспортно-производственные* (СЭПЗ) и *промышленно-производственные зоны* (СППЗ). 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. По данным Таможенной службы США, на начало 2008 г. в 157 зонах внешней торговли общего назначения зарегистрировано 2530 фирм (заняты более 350 тыс. человек), которыми было завезено и переработано товаров на общую стоимость более 160 млрд долл.

В рамках СЭПЗ можно выделить *зоны совместного предпринимательства* (Болгария, Венгрия), *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.

Главные характеристики СЭПЗ и их преимущества для сторон заключаются в следующем:

- здесь сочетается и взаимодействует движение товаров и услуг между странами с международным перемещением факторов производства, что обеспечивает реализацию более эффективных вариантов, формирование тесных и устойчивых экономических связей;

- важным объектом взаимодействия являются также социальная и экологическая сферы;
- 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;
- льготы по инвестиционным условиям (организация и прекращение деятельности, репатриация прибыли) значительно выше, 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 десяти лет, а обычно пять — семь лет (в Малайзии, например, полное освобождение на срок от двух до пяти лет, в Республике Корея — пять лет полностью, а в последующие три года — 50% обычной ставки; в Шри-Ланке — от двух до десяти 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 практикуются различные дополнительные льготы:

- 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 наём 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.

Согласно рекомендациям Организации ООН по промышленно-му развитию (UNIDO) по условиям инвестирования в СЭЗ производства отраслей обрабатывающей промышленности разделены на три группы. Наибольшие льготы *имеет 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. Наименьшие льготы у *третьей группы* — производства некоторых добывающих отраслей, перерабатывающих местное сырье, привлекающих в значительных количествах местную рабочую силу, позволяющих увеличить занятость населения.

В настоящее время, как уже отмечалось, приоритетное значение во многих странах, в том числе в России, приобретает создание технико-внедренческих и инновационных СЭЗ (ОЭЗ).

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 неслучайно, так как обусловлено простотой технологий, излишком и дешевой рабочей силы в развивающихся странах.

По расчетам экспертов Института востоковедения РАН, затраты на создание 1 км² 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 при-

влечению 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 г.) 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 гарантировались сохранность капитала, репатриация прибыли и других доходов на капитал. Льготная арендная плата за землю действовала в течение десяти лет. Кроме того, применялись общепринятые ограничения на импорт, был 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): технополисы (Япония), технопарки (США), технико-внедренческие зоны, научные парки, технологические и деловые центры*. Вне зависимости от конкретных названий по преобладающему направлению деятельности различают три типа НТЗ:

- (1) *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 статусом. 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 XXI в. в Европе, США и Японии действовало почти 450 исследовательских парков;

- (2) *собственно научный парк* (СНП) — достаточно крупные территориальные образования, где располагаются разные по величине наукоемкие предприятия, осуществляющие производство на основе разработок местного исследовательского центра (институт, университет). Это известная «Силиконовая долина» в США со Стенфордским университетом, где сосредоточено компьютерное производство, ТНК «Майкрософт» и «Интел», обеспечивающие 1/5 мирового выпуска компьютерной и вычислительной техники, или СНП «Треугольник» в Северной Каролине;
- (3) *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 *офшорные 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. 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 четыре СЭЗ: Шэньчжень, Чжухай, Шаньтоу (пров. Гуандун) и Сямынь (пров. Фуцзянь), а в 1987 г. — еще Хайнань. Созданный в 1990 г. район Пудун — это по существу пятая 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: насыщение потребительского рынка, повышение доходов работающих, жилищного строительства и формирование 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 четыре года. Но при долгосрочном контракте — на срок более десяти лет — налог взимается в половинном размере с третьего 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. В 2004 г. было принято решение создать китайско-российскую зону свободной торговли в городе Хэйхэ (китайская пров. Хэйлунцзян). Предполагается, что китайско-российская зона свободной торговли в районе Хэйхэ займет площадь в 30 км². Кроме нее в этом городе будут созданы два новых промышленных района для производства экспортной продукции.

Результаты создания и функционирования СЭЗ Китая положительны: зоны обеспечивают до 40% общего объема экспорта, широко привлекается иностранный капитал, ежегодный рост промышленного производства достигает 70%, внедряются в производство новейшие технологии, обеспечено динамичное развитие социальной сферы и т.д., что, естественно, не может 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.

С учетом важнейшей роли СЭЗ в ускорении хозяйственного развития и негативного предшествующего опыта в России был разработан и вступил в силу Федеральный закон и «Об особых экономических зонах в Российской Федерации». Закон предусматривает создание особых экономических зон двух типов: промышленно-производственных и технико-внедренческих. Первые могут создаваться на территориях до 20 км², вторые — не более 2 км². Но реализация его мер идет медленно, хотя Закон принят более трех лет назад. В конце июля 2008 г. экспертным советом по технико-внед-

ренческим зонам были одобрены бизнес-планы по 31 проекту. В целом по четырем российским внедренческим ОЭС число компаний-резидентов превысило 115, к примеру, в Дубне их 28, в том числе по предоставлению информационно-технологических услуг, а также с участием ОИЯИ и компании «Циклон» по проектированию циклотронов для медицинских целей в области раковых заболеваний, в частности первого ускорителя, заказанного бельгийской фирмой IBA (Ion Beam Applications SP). Полным ходом идет строительство ряда объектов.

При этом объем минимальных инвестиций в зоны установлен в размере 10 млн евро. Предусматривается ряд реальных стимулов (пониженная ставка единого социального налога (ЕСН) для ТВЗ; ускоренная амортизация, перенос убытков на будущий период, включение в расходы затрат на НИОКР и некоторые другие — для ППЗ. Первоначально число таких зон будет ограничено. В Законе определен весь комплекс вопросов создания и деятельности ОЭС. Согласно Закону создано Федеральное агентство по управлению ОЭС.

В 2006 г. был принят Федеральный закон России, предусматривающий создание нескольких крупных туристско-рекреационных и оздоровительно-спортивных СЭС. Намечено формирование таких зон на острове Русский (Дальневосточный край, Тихоокеанское побережье), в Сочинско-Краснополянском регионе (Краснодарский край, Черноморское побережье). В 2007 г. был принят Закон об Особых портовых зонах, предусматривающий создание на территории России взаимоувязанной сети портов (морских, речных и авиационных) международного уровня с привлечением иностранных инвесторов на условиях государственно-частного партнерства. Так, крупный технопарк с участием китайских партнеров создается в Сибири. Наконец, целевая ОЭС по производству комплектующих для автомобилей в Поволжье.

В сентябре 2010 г. принят Федеральный закон о создании комплексной инновационной ОЭС «Сколково» наподобие американской «Силиконовой долины», нацеленной на разработку и внедрение новейших технологических решений в определенных областях.

По мнению авторов учебника, своевременным и перспективным являются становление новых типов СЭС, в более полной мере отвечающих актуальным условиям глобализации мирохозяйственных связей, когда в их систему непосредственно включаются определенные экономические регионы стран. Это создает новые возможности эффективного внешнеэкономического взаимодействия национальных хозяйств. Речь идет о вариантах *международных свободных эконо-*

мических зон (МСЭЗ), центр тяжести регулирования деятельности которых в соответствующей сфере перемещался бы на региональные внутринациональные структуры. К примеру, МСЭЗ рыболовства на Дальнем Востоке под эгидой региональных структур России, Японии, Республики Корея, МСЭЗ лесопроизводства и лесопереработки Дальневосточного и Сибирского федеральных округов России и приграничных провинций Китая и подобную же МСЭЗ в Северо-Западном федеральном округе (СЗФО) с участием прилегающих провинций Финляндии и Норвегии и т.п. Это помогло бы существенно продвинуть проекты международного сотрудничества, облегчило бы постепенное формирование совместного экономического пространства в рамках согласованной правовой базы. Возможны и другие подобные варианты, создающие позитивные предпосылки для развязывания некоторых политических узлов. Например, МСЭЗ «Южный Федеральный округ РФ — Абхазия — Южная Осетия» и т.п.

Думается, настало время инициировать создание ОЭЗ культурно-исторического назначения.

Резюме

Важный институт мирового хозяйства — свободные (особые) 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 (особая) экономическая зона (СЭЗ) — часть территории страны с особым экономическим, правовым и административным режимом, обеспечивающим расширение внешнеэкономических связей, привлечение иностранных и отечественных инве-

стиций и новых технологий, создание современных производств, работающих преимущественно на экспорт.

Типы СЭЗ (ОЭЗ) — классификация зон по определенным признакам, например по сфере деятельности (отрасль, сектор, территория, функциональная область): ЗСТ, СЭПЗ, НТЗ, ЗСП, ИТЗ сервисные зоны, комплексные 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. Раскройте основные положения Федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».

Библиографический список

1. *Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»* от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ.
2. *Федеральный закон «О концессионных соглашениях»* от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ.
3. *Федеральный закон «О морских портах в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»* от 8 ноября 2007 г. № 261-ФЗ. М.: ИНФРА-М, 1998.
4. *Мировая экономика: Учебник. 3-е изд.* / Под ред. Ю.А. Щербанина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
5. *Мировая экономика и международные экономические отношения* / Под ред. А.С. Булатова, Н.Н. Ливенцева. М.: Магистр, 2008.
6. *Мировая экономика и международный бизнес: Учебник* / Под ред. В.В. Полякова и Р.К. Щенина. М.: КноРус, 2007.
7. *Наши взгляды на мировую экономику* / Под ред. В. Рыбалкина и В. Кутowego. М.: Научная книга, 2007.

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, да и в экономике они могут быть обусловлены не только 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 со-

временному этапу развития мирового сообщества присущи новые принципиальные качественные признаки этого процесса, дающие основания для выделения его 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, затраты 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 ближневосточного урегулирования: оно непосредственно затрагивает данный регион и прилегающие страны, а также многие европейские, да и не только европейские государства, включает политическую, экономическую, экологическую, военную, правовую, этническую и религиозную сферы, что усложняет их решение, оценку последствий во всех областях.

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

Глобализация касается и такой особой сферы международных отношений, как мирохозяйственные связи, мировая экономика. Это означает, что коммерческая транзакция в данной 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 транзакции недостаточна. Необходим учет ее последствий хотя бы в указанных сферах. Тогда решение о транзакции 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, сотрудничества в области инжиниринга и информационного сотрудничества между странами, набирает силу процесс формирования мегаэкономики, означающий качественные сдвиги в становлении нового мира.

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 исключая 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 даны не раз и навсегда и зависят не только, а нередко и не столько от них самих. Тем более

это относится к отдельным фирмам — и национальным и транснациональным. Например, еще в 1995 г. американская ТНК по производству компьютерной техники и программного обеспечения «Майкрософт» 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 от лидировавших многие годы до этого «Дженерал электрик» и «Роял Датч-Шелл», а сегодня на первое место среди ТНК переместилась компания КНР!

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 последних условий хозяйствования, невозможность чисто рыночного саморегулирования в данной ситуации и особенно в планетарных масштабах предопределяют особую роль в этом процессе макроэкономического уровня.

4.2. Предпосылки и последствия глобализации мирохозяйственных связей

Если исходить из объективного характера процесса глобализации, то следует определить те основные факторы, которые обуславливают этот процесс:

- *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* — распространение новейших информационных технологий, новых способов делового общения, в особенности Интернета, что ощутимо ограничивает возможности государственного (административного и экономического) контроля и регулирования хозяйственных международных транзакций;
- *научно-технологический* — экономические выгоды использования передового научно-технического, технологического и квалификационного уровня ведущих в соответствующих областях зарубежных стран для ускоренного внедрения новых решений при относительно меньших затратах;
- *социологический* — ослабление роли привычек и традиций, социальных связей и обычаев, преодоление национальной ограниченности, что повышает мобильность людей в территориальном, духовном и психологическом отношениях, способствует международной миграции;
- *политический* — ослабление жесткости государственных границ, облегчение свободы передвижения граждан, товаров и услуг, капиталов;
- *экологический* — объединение усилий мирового сообщества, консолидация ресурсов, координация действий в различных сферах. Среди прочих глобальных проблем современности этот фактор оказывает особое воздействие на процесс глобализации. Процесс глобализации мирохозяйственных связей не исключает расширения и интенсификации экономической деятельности на региональном уровне, в том числе вовлечения 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;
- *инновационно-технологический* — обеспечение устойчивого, ускоренного развития национальных экономик.

Процесс глобализации мирохозяйственных связей не исключает, а предполагает расширение и интенсификацию взаимной экономической деятельности на региональном уровне, в том числе путем вовлечения административно-хозяйственных образований разных стран.

Серьезный методологический и практический вопрос — соотношение процессов и понятий: *глобализация — международное экономическое 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, т.е. 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 (безвозвратного финансирования и помощи, кредитов и займов разных субъектов МЭО, операций с ценными бумагами; специальных финансовых механизмов и инструментов); операций с валютой. Особая роль отводится производственному, научному, технико-технологическому и информационному международному сотрудничеству, а также сотрудничеству в области инжиниринга.

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, складывающихся ситуаций в различных сферах жизнедеятельности, например финансовый кризис в Юго-Восточной Азии, России, Бразилии в конце 1990-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: сколько-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 определяющих 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.

Подобная ситуация складывается и в настоящее время, когда развивается мировой финансово-экономический кризис, масштабы которого носят глобальный характер. Задачи управления экономическими процессами, в том числе и в России, существенно усложняются.

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.

Что касается операций, сделок в мирохозяйственной внешне-экономической деятельности, то перед субъектами МЭО возникает практическая задача определения, оценки и регулирования конкретных факторов, и, что важно, не только коммерческих, экономических, которые обуславливают 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.

В условиях глобализации, предопределяемой господством и всеохватным характером рыночных отношений, в закономерных процессах интернационализации хозяйственной жизни и международной экономической интеграции происходят определенные изменения, обозначается известная этапность, последовательность и постепенность этих процессов. Реальная интеграция *мирохозяйственной* жизни предполагает предвещающее одновременное или последующее решение ряда принципиальных задач (экономических, правовых, информационных, организационных, политических, морально-этических и др.), обуславливающих глубину, уровень развития и охвата, а в итоге и эффективность интернационализации хозяйствования.

На сегодняшний день могут быть выделены следующие ее этапы.

Международное экономическое пространство (МЭП) — территориально-региональное пространство, базирующееся на системе рыночных отношений сферы хозяйственной и прежде всего внешнеэкономической деятельности в рамках согласованных между странами принципов и правил, а при сохранении основных национальных правовых актов и норм — скоординированное использование соответствующих механизмов и инструментов. Этот этап должен предшествовать сущностной интернационализации экономической деятельности и представлять ее ограниченную разновидность на обозримый временной период. Такое МЭП уже ряд лет функционирует во взаимоотношениях стран — членов ЕС и группы стран — членов ЕАСГ и получило название *Общеввропейское экономическое пространство*.

В настоящее время формируется МЭП такого типа: ЕС — Россия.

Общее экономическое пространство (ОЭП) — форма достаточно устойчивого и глубокого экономического взаимодействия стран, предполагающего масштабные хозяйственные связи в различных областях экономики, определяемые однородностью основ хозяйствования. Ее реальное функционирование обеспечивается гармонизацией применяемых национальных механизмов и инструментов, а также регулирующих их правовых норм. На этом этапе не предусматривается создание надгосударственных, международных (региональных органов управления). Последнее осуществляется странами-участниками на согласованной основе. К ОЭП подобного рода можно отнести создаваемое в СНГ (Казахстан, Россия).

Единое экономическое пространство (ЕЭП) — совокупность стран, осуществляющих разнообразное, масштабное интеграционное сотрудничество в экономической, экологической, правовой, информационной, культурной и политической сферах. Существенный объем важных функций в хозяйственной области обеспечивается при этом наднациональными структурами. Примером ЕЭП такого рода является Европейский Союз (ЕС), принципы мирохозяйственной деятельности в котором основаны на известных четырех свободах перемещения между странами на всем пространстве ЕС: людей (физических лиц), товаров, услуг, капиталов. В этом варианте в наибольшей степени реализуются преимущества международной экономической интеграции, находит практическое проявление процесс глобализации мирохозяйственных отношений.

Как отмечалось, глобализация в указанной сфере предполагает несколько уровней их взаимосвязи и взаимодействия. В этой связи логично предполагать, что вполне возможным и необходимым вариантом ее развития может стать формирование, с учетом складывающихся условий, международных хозяйственных минипространств на основе создания зон активного устойчивого взаимодействия прилегающих экономических регионов отдельных стран, что означает новое направление и вариант интеграционного развития, а тем самым и глобализации.

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 ее основе 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 природ-

ную 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;
- разрастании локальных военных конфликтов;
- росте международного терроризма;
- увеличении числа самоубийств;
- общем падении культурных стандартов в наиболее экономически развитых странах;
- других проявлениях распада природных, индивидуальных 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 был основным для глобализации мирохозяйственных связей. Ускорение хозяйственных операций всех видов в результате 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 ренты) 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, будучи 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 с помощью прежде всего рыночных рычагов ценообразованием на мировых сырьевых рынках, которое в итоге защищает развитые страны от того 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, утверждающие 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, экологических, 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 постепенно-му 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, обуславливающие 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 конца XX и начала XXI в. и дайте собственный прогноз течения процесса в ближайшем будущем.

Библиографический список

1. *Глобализация как стержневая проблема грядущего мирового развития. Материалы «круглого стола»* // Международная жизнь. 2000. № 11.
2. *Долгов С.И.* Глобализация экономики. Новое слово или новое явление. М.: Экономика, 2003.
3. *Мировая экономика: Учебник.* 3-е изд. / Под ред. Ю.А. Щербанина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
4. *Наши взгляды на мировую экономику* / Под ред. В. Рыбалкина и В. Кутового. М.: Научная книга, 2007.
5. *Фишер Г.* Глобализация мирохозяйственных связей: сущность, направления, перспективы. М.: Научная книга, 2003.
6. *Gray J., Dawn Fals: The Delusions of Global Capitalism.* L., 1998.
7. *Hanchler, D. Messner.* Globale Trends. Munchen, 1998.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ОБЩЕМЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

- Глава 5.** Теория мирохозяйственных связей.
Основные концепции международной
торговли
- Глава 6.** Международные экономические
отношения в условиях рыночного
хозяйства: направления, механизм
и формы осуществления
- Глава 7.** Внешние факторы экономического
роста
- Глава 8.** Россия в международных экономических
отношениях: современное положение
и перспективы

ТЕОРИЯ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ. ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

- Протекционизм и свобода торговли. Взгляды меркантилистов
- Учения А. Смита и Д. Рикардо об абсолютных и сравнительных преимуществах
- Теория факторов производства и их взаимосвязи
- Концепция жизненного цикла
- Теория конкуренции М. Портера. Современные подходы к проблеме международной конкурентоспособности
- Современные новации и трактовки. Позиции отечественных исследователей

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 предшествовали 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.). В соответствии с тезисом об определяющей роли сферы обращения, лежавшим в основе их взглядов, богатство страны заключается во владении ценностями, прежде всего в виде золота и драгоценных металлов. Представители меркантилизма Т. Мэн, А. Монкретьен 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, обуславливавших расширение внешнеторгового обмена, передел мирового рынка. Протекционизм тормозил эти процессы. Меркантилистский подход в данной ситуации утратил свои позиции, уступив место теориям, основанным на принципе свободы торговли. Но и в наше время возникают неомеркантистские 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. Учения А. Смита и Д. Рикардо об абсолютных и сравнительных преимуществах

В своих экономических взглядах классики английской политической экономии 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. В то же время они считали, что возможности производства, благоприятные условия его осуществления определяются естественными, природными факторами. Преимущества в этих факторах и обуслов-

ливают 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. Смит, 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. Смигу, 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 изготавливать вино в Шотландии при помощи оранжерей, когда много дешевле привезти его из Португалии или Франции.

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. Считая положения А. Смита верным, но и 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 большой 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).

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 теории преимуществ обратили внимание еще Н. Сениор и Д.С. Милль.

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 стимулирования перехода к более высоким стадиям развития. 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. 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 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 XX 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. В простом виде эта экономическая концепция получила название «теории соотношения факторов».

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.

Эти положения получили название «закон Хекшера — Олина». Понятно, что осуществлению «закона» должна способствовать свобода торговли. Эта доктрина обуславливает и некоторые особенности действия факторов производства. Прежде всего она исходит из одинаковой структуры потребления в странах-партнерах, совпадения склонностей и предпочтений их населения. Производители также находятся в примерно 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 выпуска сахара.

Наконец, провозглашается возможность страны увеличивать производство товаров, притягивающих больше факторов, имеющих-ся 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 должно 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 денеж-

ном выражении, но не обязательно в единицах труда. Тем самым проблема получает практическую направленность.

Различия в соотношениях и структуре цен, обуславливающие международное разделение труда и внешнюю торговлю, прежде всего определяются различиями в обеспеченности отдельных регионов такими факторами производства, 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 различающейся 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 величину 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.

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. В конечном счете, по Кейвису, факторы производства определяют единицу производительной силы, а спрос соответствует общему доходу, приходящемуся на каждый товар. Сообразно этому и должна формироваться структура внешней торговли. Зарубежные экономисты нашего времени Ф. Тауссиг и Я. Вайнер разделяют идеи факторного подхода.

Принимая концепцию факторов, Ф. 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 обуславливать предпочтение импорта этих товаров по сравнению с экспортом.

Однако, по мнению Ф. Тауссига, количественное влияние фактора доходности капитала на международную торговлю все же невелико. Один из примечательных выводов: экспорт промышленных товаров из индустриально развитых стран — это единственная и благодетельная возможность для других стран удовлетворять свою потребность в этих товарах.

Разделяя и дополняя взгляды Ф. 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 реаль-

ным 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. 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» 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. Для него теория сравнительных издержек — лучшее обоснование политики свободной торговли, обуславливающей 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 — это лучший фактор развития.

Американский ученый-экономист С. Харрис, автор капитального труда по проблемам международной торговли, где последовательно рассматриваются и основные концепции предшественников, также исходит из определяющего значения различий в издержках на международное разделение труда, обеспечивающее участвующим странам равные выгоды от внешней торговли. Но это не абсолютно точное, универсальное правило, какие-либо отклонения от которого обязательно затрагивают национальные интересы. По теории, ма-

лоразвитые страны должны заниматься разработкой естественных ресурсов, а развитые — промышленным производством, что 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. Д. Кейнс в рамках своих подходов обосновывал увеличение государственных расходов, стимулирование частных инвестиций и форсирование экспорта при ограничении импорта.

Развивая некейнсианский 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 Леонтьева», 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.

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 (инженеры, ученые, рабочие 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.).

На современном этапе, как отмечалось, к фундаментальным факторам международного разделения труда, а значит, формирования мирохозяйственных отношений, присоединился информационно-технологический.

5.4. 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 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 насы-

чение 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 (земля, сырье и топливо). Теория жизненного цикла приобретает особую важность в условиях перехода к инновационному этапу мирового хозяйственного развития, так как внешнеэкономический аспект становится исключительным рычагом этапа внедрения.

5.5. Теория конкуренции М. Портера. Современные подходы к проблеме международной конкурентоспособности

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. 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:

- 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 возникающими 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 ситуацию фирмы. 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. Серьезный стимул — достаточная конкуренция на внутреннем рынке. Искусственное доминирование с помощью государственной поддержки — негативное решение, приводящее к растрате и неэффективному использованию ресурсов.

Для разных стран характерно разное сочетание этих четырех факторов, в соответствии с которыми Портер выделяет четыре стадии жизненного цикла страны.

1. Стадия факторов производства (*factor-driven economy*). Страны, находящиеся на этой стадии, конкурируют прежде всего за счет использования конкурентных преимуществ, связанных с факторами производства, более дешевой рабочей силы, более плодородной земли.

2. Стадия инвестиций (*investment-driven economy*). Конкуренентоспособность экономики базируется на инвестиционной активности государства и национальных фирм, при этом способность национальных производителей к адаптации и совершенствованию зарубежных технологий является решающей для достижения этой стадии. Рост объема инвестиций приводит к созданию новых, передовых факторов и развитию современной инфраструктуры.

3. Стадия нововведений (*innovation-driven economy*). Эта стадия характеризуется наличием всех четырех факторов конкурентного преимущества в широком круге отраслей, которые находятся в постоянном взаимодействии. Совокупность отраслей, в которых национальные фирмы могут успешно конкурировать, существенно расширяется. Возрастает разнообразие потребительского спроса в связи с ростом личных доходов, повышением уровня образования и стремлением к комфорту, а также благодаря стимулирующей роли внутренней конкуренции.

4. Стадия богатства (*prosperity-driven economy*). Спад производства. Движущей силой экономики служит уже достигнутое изобилие. Страна и ее компании начинают уступать позиции в международной конкуренции, больше внимания уделяется сохранению собственных позиций, нежели их усилению, компании предпочитают не активное инвестирование, а консервативные стратегии, базирующиеся на поддержке со стороны органов власти.

В соответствии с таким разделением Портер формулирует рекомендации по экономической политике стран, выделяя типовые (в рамках каждого вида) приоритеты экономической политики государства.

1. Для экономики, находящейся на стадии факторов:

- создание и поддержание общей политической и макроэкономической стабильности и достижение верховенства закона;
- достижение высокого уровня физической инфраструктуры и общего образования;
- открытие рынков;
- создание условий для ассимиляции (заимствования) технологий мирового класса и привлечения ПИИ.

2. Для экономики, находящейся на стадии инвестиций:

- инвестирование в совершенствование физической инфраструктуры и научно-исследовательские мощности;
- способствование развитию кластеров;
- создание возможностей по опережению зарубежных технологий и расширение мощностей по всей цепочке ценностей (*value chain*), т.е. от добывающих до обрабатывающих отраслей.

3. Для экономики, находящейся на *стадии нововведений*:

- дальнейшее усиление развития кластеров;
- создание исследовательских ресурсов (организации, инфраструктура, рабочая сила) мирового класса;
- создание для национальных фирм условий для развития уникальных стратегий и лучших в мире нововведений.

Теоретические послышки М. Портера послужили основой для выработки рекомендаций на государственном уровне по повышению конкурентоспособности внешнеторговых товаров в Австралии, Новой Зеландии и США в 1990-х годах.

Многие видные экономисты-международники неоднозначно принимают теоретические послышки М. Портера, считая, что их концептуальные положения следует развить в отношении конкурентоспособности стран.

Проблема международной конкурентоспособности стран, помимо теоретических разработок, вызывала и вызывает практический интерес органов государственной власти ряда стран, а также международных организаций. Так, в конце 80-х — начале 90-х годов XX в. был создан ряд национальных и наднациональных органов по данным вопросам, например Совет по политике конкурентоспособности США или Консультативная группа по конкурентоспособности при Европейской комиссии; кроме того, с начала 1990-х годов проводятся международные сопоставления стран по их конкурентоспособности (такие сопоставления проводят, в частности, Международный институт развития менеджмента (Лозанна) и Всемирный экономический форум).

Основные концепции конкурентоспособности, выдвигаемые как учеными, так и национальными и международными организациями, по факторному признаку можно разделить на три базовые группы:

- (1) *конкурентоспособность за счет внутренних факторных резервов* (трудовых ресурсов, природных ресурсов, технологических ресурсов и др.);
- (2) *конкурентоспособность за счет внешнеэкономической деятельности и завоевания мировых рынков* (через внешнюю торговлю и иностранные инвестиции);
- (3) *повышение конкурентоспособности страны за счет усиления институциональных образований* — компаний, регионов, отраслей.

К *первой группе* относится, в частности, концепция КС страны Консультативной группы по конкурентоспособности при Еврокомиссии. В соответствии с подходом этой организации «конкурентоспособность включает элементы продуктивности (производительности),

эффективности и рентабельности, но ограничивается не только ими. Это действенные методы, позволяющие достигать повышения жизненных стандартов и социального благосостояния — *средство* достижения целей. Если рассуждать глобально, при помощи повышения продуктивности и эффективности в контексте международной специализации конкурентоспособность создает необходимые условия для *повышения доходов населения неинфляционным путем*. На основании этого подхода там же сформулировано определение КС: «наиболее общие способы повышения жизненных стандартов, обеспечения безработных рабочими местами и искоренения бедности».

Вторая группа представлена прежде всего американскими учеными и организациями. Такой подход, в частности, характерен для Совета США по политике конкурентоспособности. По определению, данному Советом США по политике конкурентоспособности в его докладе президенту и Конгрессу, под конкурентоспособностью страны следует понимать «способность производить товары и услуги, отвечающие потребностям мирового рынка, при обеспечении устойчивости и повышения стандартов жизни населения в долгосрочном плане». Подобного же подхода придерживался *Совет экономических консультантов при президенте США* во времена Клинтона. По мнению главы этого органа Лауры Д'Андреа-Тайсон, конкурентоспособность применительно к США — это «наша способность производить товары и услуги, выдерживающие требования международной конкуренции, при одновременном устойчивом росте жизненных стандартов населения», в таком же контексте можно воспринимать и определение, данное американскими учеными *Б. Скоттом* и *Дж. Лоджем*: «конкурентоспособностью называется способность страны к созданию, производству, распределению и обслуживанию продукции в международной торговле при одновременном повышении прибыльности на использование ресурсов страны».

К *третьей группе* относится подход ОЭСР, сформулированный в вышедшем в 1996 г. Обзоре ОЭСР по промышленной конкурентоспособности, в рамках которого под конкурентоспособностью страны понимается «...поддержание способности компаний, отраслей, регионов, наций и наднациональных образований, оставаясь открытыми для международной конкуренции, создавать относительно высокий доход на факторы и высокий уровень занятости», также к данному виду можно отнести точку зрения *Р. Ферера* и *К. Чахарбази*, в соответствии с которой «...КС относительна, а не абсолютна. Она зависит от уровня акционеров и потребителей, финансовой мощи, которая определяет способность действовать и реагировать на конкурентную среду, а также потенциала населения

и технологий в создании необходимых стратегических изменений. Конкурентоспособность может быть устойчива только в случае поддержания необходимого баланса между этими факторами, которые могут и вступать в противоречия друг с другом».

Особняком от этих позиций стоят подходы Всемирного экономического форума (ВЭФ) и Международного института развития менеджмента (МИРМ) в Лозанне, которые ежегодно готовят *доклады по мировой конкурентоспособности*, в рамках которых страны сопоставляются по беспрецедентно широкому массиву количественных (полученных по данным статистики) и качественных (опросных) данных: по 194 показателям — в докладе ВЭФ, по 314 — в докладе Института развития менеджмента.

Инструментом и конечным итогом этих сопоставлений служат страновые рейтинги конкурентоспособности (прил. 2). Кроме того, для каждой страны составляется так называемый *национальный баланс конкурентоспособности*, в левой части которого представлены показатели, служащие, с точки зрения разработчиков этих рейтингов, конкурентными преимуществами страны, в правой — показатели, относимые к конкурентным слабостям.

Россия фигурирует в рейтингах конкурентоспособности международных организаций с середины 1990-х годов, при этом (при увеличении совокупности обследуемых стран как ВЭФ, так и в меньшей степени Институтом развития менеджмента) с заведомым постоянством оказывается в последней десятке, чему можно давать различные объяснения.

При всех очевидных объективных слабостях российской экономики нельзя не увидеть некоторую закономерность в факторах, определяющих место России по конкурентоспособности среди других стран, которую можно проследить при внимательном анализе балансов конкурентоспособности России ВЭФ и Института развития менеджмента за 2001 и 2002 гг. Так, в докладе ВЭФ за 2001 г. в левой части баланса, среди конкурентных преимуществ, из примерно 30 индикаторов только восемь имели четкое количественное выражение, подтверждаемое данными национальной и международной статистики (остальные же были получены в результате опросов). В правой же части (конкурентные слабости) — лишь два показателя (в 2002 г. — 7 из 20 и 8 из 46 соответственно); все остальные показатели были получены в результате опросов, что позволяет сделать предположение о заниженности позиции России по следующим причинам:

- (1) опрос проходил среди российских предпринимателей, психологически склонных к занижению оценки экономического климата в стране;

- (2) мнения экспертов из других стран, имеющих практику работы с Россией, не учитывались.

Проведем более подробный анализ показателей конкурентоспособности России в докладе ВЭФ. Для этого проанализируем левую (конкурентные преимущества) и правую (конкурентные слабости) части Баланса конкурентоспособности России за 2001 г.

Основными конкурентными преимуществами России, по мнению экспертов ВЭФ, являются: технологическое развитие, уровень расходов частного сектора на НИОКР (что не вызывает доверия, во всяком случае, в самой России принято считать, что эти расходы низкие), преимущества в доступе к железнодорожному транспорту (что критично для таких отраслей, как угольная промышленность, автомобилестроение, нефтепереработка), преимущества в расходах на авиаперевозки и в обеспеченности услугами международной телефонной связи, относительно низкий уровень налога на прибыль (хотя опять же среди российских практиков бытует иное мнение, количественным выражением которого служит доля «теневого» сектора в экономике), уровень образования.

Основные недостатки: низкий уровень защиты интеллектуальной собственности и других прав собственности (что автоматически создает нестабильную экономическую среду для отечественных предприятий), низкая доступность ссуд и венчурного финансирования для малого бизнеса (наиболее динамичной формы, остро реагирующей на все изменения экономической конъюнктуры), низкая платежеспособность банков, высокая доля государства в банковском секторе, наличие скрытых барьеров импорта, высокие ставки тарифов на ввоз и вывоз товаров, низкий уровень маркетинга, слабая политика фирм в отношении мотивации персонала, низкая прозрачность финансов предприятий, высокий уровень коррупции среди государственных чиновников (этот показатель был выявлен в ходе опросов на российских предприятиях, проводившихся по заказу ВЭФ), высокий уровень безработицы, плохие дороги, низкий уровень использования электронной почты и электронной коммерции, высокий уровень организованной преступности, низкая влияние профсоюзов, высокий уровень развития теневого сектора экономики, низкий уровень лицензирования технологий (что говорит о том, что большинство отечественных фирм использует зарубежные технологии без лицензий, а это не соответствует законодательной практике, принятой во всем мире).

Что касается позиций России в рейтингах конкурентоспособности, то на протяжении всей истории присвоения нашей стране рей-

тингов конкурентоспособности они остаются весьма низкими. С одной стороны, это обусловлено объективными факторами, имеющими экономическую природу: Россия отстает от развитых стран мира по таким важным показателям, как уровень ВВП на душу населения, доля машин и оборудования в экспорте, наконец, и по научно-техническому потенциалу.

В то же время позитивные сдвиги в экономическом развитии страны, произошедшие с 1998 г., никак не затрагивают динамику рейтинга конкурентоспособности России, который остается достаточно низким. И во многом это обусловлено причинами, которые лежат в субъективной, политической плоскости: низкие рейтинги обусловлены низкими оценками России по опросным показателям, субъективность которых, очевидно, достаточно высока (примеры таких показателей — оценка коррумпированности судов, сложность открытия нового дела, отношение к глобализации в обществе и т.п.).

Приведем сводные данные по рейтингу России за последние годы в обоих источниках (табл. 5.1, 5.2), см. также прил. 2, где приводятся данные последних лет ИРМ (Лозанна).

Т а б л и ц а 5.1

Позиции России в сравнении с позициями ряда других стран в рейтингах конкурентоспособности Института развития менеджмента (пять первых и пять последних стран)

Страны	2001	2004	2006	2007	2008	2009	2010
США	1	1	1	1	1	1	3
Сингапур	2	2	3	2	2	3	1
Финляндия	3	8	10	17	15	9	19
Люксембург	4	9	9	4	5	12	11
Нидерланды	5	15	15	8	10	10	12
Россия	45	50	46	43	47	49	51
Колумбия	46	41	34	38	41	51	45
Польша	47	57	50	52	44	44	32
Венесуэла	48	60	53	55	55	57	58
Индонезия	49	58	52	54	51	42	35
ВСЕГО стран	49	60	55	55	55	57	58

Источник: The World Competitiveness Yearbook. International institute for management development, 2007, 2009, 2010. Официальный интернет-сайт IMD (www.imd.ch).

Т а б л и ц а 5.2

**Позиции России в сравнении с позициями ряда других стран
в рейтингах конкурентоспособности ВЭФ**

Страны	Рейтинг 2008—2009	Рейтинг 2007—2008
США	1	1
Швейцария	2	2
Сингапур	5	7
Финляндия	6	6
Германия	7	5
Россия	51	58
Польша	53	51
Венгрия	62	47
Турция	63	53
Аргентина	88	85

Источник: The Global competitiveness report, 2009.

5.6. Современные новации и трактовки. Позиции отечественных исследователей

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.

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» меняется 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. Международный спрос на товары данной страны значительно расширяется, подчеркивает он, если в целом страна предложит свои товары на усло-

виях, 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 приспособливать 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 большая возможность приспособления своих товаров к рынкам сходных стран. К такому выводу пришел шведский экономист-международник Стефан Линдер.

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 толкуют эти процессы с позиций не столько микро-, сколько макроуровня. Концентрация объемов мировой

торговли и международных 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.

Высшая форма конкурентных преимуществ у Портера — «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 подчеркивалось ранее, 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 выезд 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.

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 на основе 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 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. Это относится в первую очередь к трудовым ресурсам в связи с ускоренным ростом численности 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 пять обстоятельств:

- создание и развитие крупных многоотраслевых производств в отдельных странах 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, Интернета будет в значительной мере способствовать либерализации мирохозяйственных контактов.

Последняя «новинка», выдвинутая новым Президентом Всемирного банка Р. Зелликом, — теория широкой базы обеспечения устойчивого экономического роста национального хозяйства, особенно развивающихся стран, предполагающая создание не только материальных, но и кадровых предпосылок развития с помощью эффективной образовательной системы.

В начале XXI в. 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 подобию 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.

Позиции отечественных исследователей. В системе теоретических взглядов и практических подходов к мировой экономике следует выделить научно-экономические школы отечественных (советских и российских) ученых. Одна из наиболее известных и представительных из них — профессорско-преподавательский коллектив кафедры мировой экономики и международных экономических отношений Дипломатической академии МИД России, основанной в середине 50-х годов прошлого века ученым-международником и известным дипломатом Н.Н. Любимовым, где трудились в последние годы и работают в настоящее время такие крупные специалисты, как: академик Е.М. Примаков, профессора Э.П. Плетнев, М.М. Максимова, В.Е. Рыбалкин, В.Д. Щетинин, Ю.А. Щербанин, В.М. Грибанич, П.И. Толмачев, А.В. Дрыночкин, Я.Д. Лисоволик, В.Б. Мантусов, доц. Б.Б. Логинов, а также тесно сотрудничавшие с ними: В.В. Поляков, Н.Н. Ливенцев, С.И. Долгов, член-корреспондент РАН Р.С. Гринберг, Г. Фишер (Австрия) и др.¹

Концепция этой экономической школы включает ряд принципиальных направлений и блоков. Основные из них, суть которых обстоятельно рассмотрена в пяти публикациях последних лет², состоят в следующем.

¹ См.: *Наши взгляды на мировую экономику* / Под ред. В.Е. Рыбалкина и В.М. Кутового. М.: Научная книга, 2007.

² *Международные экономические отношения: Учебник*. 1—8-е изд. / Под ред. В. Рыбалкина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1997—2007; *Анализ экономики: Учебник* 1. 2-е изд. / Под ред. В. Рыбалкина. М.: Международные отношения, 1999, 2006; *Международные экономические отношения. Интеграция* / Колл. авторов. М.: ЮНИТИ, 1997; *Щетинин В.Д. Экономическая дипломатия: Учебник*. 2-е изд. М.: Международные отношения, 2006; *Вопросы вступления России в ВТО* / Колл. авторов; Под ред. В.Б. Мантусова. М.: Научная книга, 2003.

Признание и всестороннее обоснование объективной обусловленности формирования и развития экономики (как национальной, так и мировой) на рыночных принципах функционирования. Это означает необходимость последовательного изучения соответствующих правил, механизмов и инструментов.

Новая роль и особенность мирохозяйственных связей в условиях глобализации. Обоснование качественных характеристик этого, предопределяющих становление мегаэкономики.

Особенности развития международной интеграции как регионального явления, сочетающего общемировые, региональные и субрегиональные аспекты. Особое место и роль в этом процессе ТНК, означающих специфический тип международного разделения труда: поэтапность, определенная последовательность интеграционных процессов. Проблематика экономической независимости, международной экономической безопасности, общего и единого экономического пространства.

Возникновение и углубление нового типа международного разделения труда, обусловленного ролью новейших информационных технологий, что приводит к преобразованию всей системы мирохозяйственных отношений, мировой экономики в целом.

Выработка методологии и целевой анализ основных товаропотоков, международного обмена услугами, в том числе технологиями, информаций мировых товарных и финансовых рынков. Это позволяет дать достоверную оценку их состояния и перспектив.

Новая роль, методы и формы экономической дипломатии, определяющие ее особое место в международных отношениях.

Отмеченное дополняется анализом и обоснованиями прагматического характера направлений и мер по оптимизации участия регионов стран, в частности России, в мирохозяйственной деятельности с помощью новых их форм (международные СЭЗ и т.п.).

В самые последние годы российскими исследователями обосновывается и подчеркивается закономерная тенденция существенного повышения роли и соответствующее изменение места межрегиональных мирохозяйственных связей как важного звена процесса глобализации.

Конкретный анализ, оценка условий и перспектив участия России в ВТО, что уже в достаточной мере подтвердилось временем.

Большинство из перечисленных концептуальных позиций были предметом обсуждений на представительных форумах разного уровня.

Непосредственное отношение к экономическим теориям мирохозяйственных связей, по нашему мнению, имеют разработки Д. Канемана и В. Смита, удостоенные Нобелевской премии в об-

ласти экономики в 2002 г. В условиях глобализации выбор варианта мирохозяйственных связей имеет не только экономический аспект. Он многофакторный и среди последних далеко не второстепенную роль играют психологические аспекты, которые и предопределяют хозяйственную акцию. Именно это составляет суть взглядов Д. Канемана и В. Смита.

В самое последнее время в связи с наступлением мирового финансово-экономического кризиса возросло внимание к вопросам усиления государственного вмешательства, международного регулирования в сфере мирохозяйственных связей. Неслучайно Нобелевской премии 2008 г. удостоился сторонник такой концепции — известный ученый-экономист П. Кругман.

Резюме

Теории международной торговли объясняют причины и условия ее возникновения. Кроме раннего направления меркантилистов, выведших внешнюю торговлю из задачи увеличения запасов золота и драгоценных металлов 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 применении 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. Доктри-

на подобию 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.

Ряд принципиальных положений содержит концепция отечественных ученых о современной мировой экономике и ее проблемах: особенности процессов интернационализации, единое экономическое пространство, сущность, факторы и противоречия глобализации и т.п.

Основные понятия

Свобода торговли — принцип внешнеторговой политики, предусматривающий свободу предпринимателей, фирм в принятии и осуществлении решений по ведению внешней торговли. В современных условиях реализуется через внешнеторговую политику либерализации.

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 — участниках внешней торговли.

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

Факторы производства — основные элементы (земля, капитал, труд, новые информационные технологии), 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 интерна-

ционализированных 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, либерализация мировой 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. Дэниелс Д.Д., Радеба Ли. Международный бизнес. М.: Дело, 1994.
3. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1948.
4. Киреев А. Международная экономика. М.: МО, 1997.
5. Кочетов Э.Г. Геоэкономика (Освоение мирового экономического пространства): Учебник. М.: БЕК, 1999.
6. Маркс К. Капитал. Т. 1 и 3.
7. Мировая экономика: Учебник. 3-е изд. / Под ред. Ю.А. Щербанина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
8. Наши взгляды на мировую экономику / Под ред. В.Е. Рыбалкина, В.М. Кутового. М.: Научная книга, 2006.
9. Портер М. Международная конкуренция. М., 1994.
10. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Соч. Т. 1. М., 1955.
11. Рожков К.Л. Страновая и территориальная логистика. М.: Научная книга, 2000.
12. Рыбалкин В.Е. Международное разделение труда. М.: Высшая школа, 1963.
13. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.; Л., 1935.
14. Харрод Р. К теориям экономической динамики. М., 1958.
15. Caves R.E. Trade and economic Structure. Models and Methods. L., 1956.

16. *Competitiveness* Advisory Group (Ciampi Group). «Enhancing European Competitiveness». First report to the President of the Commission, the Prime Ministers and the Heads of State. June 1995.
17. *D'Andrea Tyson Laura*. Who's Bashing Whom: Trade Conflict in High-Technology Industries, Washington: Institute for International Economics, 1992.
18. *Feurer R., K. Chaharbaghi*. Management Decision. 1994. Vol. 32. No. 2.
19. *Haberler G*. International Trade and economic Development. Cairo, 1959.
20. *Harris S.E*. International and Interregional Economics. N.Y., 1957.
21. *Heckscher E*. Mercantilism. L., 1935.
22. *Kahneman D., Tversky A.*, eds. Choices, values and frames. Cambridge.: Cambridge University Press, 2000.
23. *Kurihara K*. The Keinsian Theory of economic Development. N.Y., 1959.
24. *Leontief W.W*. Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Reexamined. ec. Int., 1954. No. 2.
25. *Linder S.B*. An Essay on Trade Transformation. N.Y., 1961.
26. *List E*. Das nationale System der politischen uonomie. B., 1927.
27. *Marshall A*. Pure Theory of International Trade. L., 1923.
28. *Montchretien A*. Traite d'economie politique.
29. *Nurkse R*. Pattern of Trade and Development. Ph., 1959.
30. *Olin B*. Interregional and International Trade. HarPr., 1933.
31. *Porter M.E*. The competitive Advantage of Nation. N.Y., 1990.
32. *Review of Economics and Statistics*. L., 1960. No. 1.
33. *Say J.B*. Cours complet economie politique pratique.
34. *Scott B.R., Lodge G.C*. US Competitiveness in the World Economy. 1985.
35. *Smith V.L*. Bargaining, Market Behavior: Essays in Experimental Economics. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.
36. *Taussig F.W* Selected Reading an International Trade and tariff Problems. N.Y., 1921.
37. *The First Report to the President and Congress*, 1992. US Competitiveness Policy Council.
38. *Vernon R*. International Investment and International Trade in the Product Life Cycle Quarterly Journal of Economics. 1966. No. 5.
39. *Viner J*. Studies in Theory of International Trade, 1937.
40. *Woytinsky W.S. and Woytinsky E.S*. World commerce and Government Trends and Outlooks. N.Y., 1955.

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 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 практические составные направления и формы МЭО охватывают ряд сфер мирохозяйственной деятельности:

- международную торговлю;

- международную специализацию производства и научно-технических работ;
- обмен научно-технической информацией;
- 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 Интернета, 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 (узлы, детали, полуфабрикаты и т.п.) и стадиях технологического цикла (переработки), 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 механизма 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 обуславливает 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 опосредованы 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 заверченный вид.
- Страновые различия в обеспеченности трудовыми ресурсами, в возможностях и условиях занятости населения определяют

возникновение и развитие межгосударственных потоков рабочей силы, что обуславливает 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) усиливается роль обмена информацией и новыми технологиями как фактора инструмента МЭО;
- (11) 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 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 35 трлн долл. Важная особенность здесь — устойчивость и масштабность товаропотоков. Обмен товарами и услугами отличается крупными объемами, широким ассортиментом, дифференциацией по качеству, как правило, большей конкурентоспособностью.

На современном этапе и тем более в перспективе особое место как объект МЭО приобретают технологии и информация, выделяясь в самостоятельную и динамичную сферу мирового хозяйства. Все в большей степени мирохозяйственные связи охватывают инновационную сферу.

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 уже отмечалось, в мирохозяйственных отношениях для этого 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. То, 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.

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, дистрибуторских, 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 зарубежной, а также для отечественной клиентуры, приобретающей иностранные товары и услуги.

Безусловно, важнейшая составляющая внешнеэкономической деятельности, тем более необходимая в сфере МЭО, — *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 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 было уже отмечено, это объемы обмена, превосходящие размеры внутреннего товарооборота любой страны. В МЭО участвует большое количество субъектов, несравнимое с их 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 более совершенен по экономической обоснованности и объективности процесса ценообразования, формирования и использования других инструментов хозяйствования. Неслучайно 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 ранее:

- 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 обуславливают 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.

В настоящее время наступает важный этап в развитии механизма МЭО: принимаются меры к упорядочению протекционистского вмешательства, особенно в посткризисных условиях, хотя ряд стран несмотря на одобренные «двадцаткой» рекомендации не ослабили, а даже усилили его. Ноябрьский саммит «двадцати» в Республике Корея предпринял шаги к недопущению валютной войны, девальвации национальных валют для стимулирования роста экспорта. Но эти установки реализуются с трудом.

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 являются 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 (международным характером связей, территориальной удаленностью, использованием 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. *Краткий внешнеэкономический словарь-справочник*. М.: МО, 1996.
2. *Международные экономические отношения: Учебник* / Под ред. Е. Жукова. М.: ЮНИТИ, 1999.
3. *Мировая экономика: Учебник для вузов* / Под ред. Б.М. Смитенко. М.: Юрайт, 2009.
4. *Мировая экономика: Учебник*. 3-е изд. / Под ред. Ю.А. Щербанина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
5. *Мировая экономика и международные экономические отношения* / Под ред. А.С. Булатова, Н.Н. Ливенцева. М.: Магистр, 2008.
6. *Мировая экономика и международный бизнес: Учебник* / Под ред. В.В. Полякова и Р.К. Щенина. М.: КноРус, 2007.

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 требующихся 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, международных экономических отношений и внешней торговли наука объяснила убедительно. Международное разделение труда, вытекающие из него МЭО позволяют каждой стране сократить затраты на производство, экономить ресурсы. Ну зачем, скажем, нам в 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 период 1989—2004 гг. стоимостный объем международной торговли увеличился примерно в 2,1 раза. По темпам это (ежегодный прирост — 8—10% в 1990—2000 гг., снижение темпов прироста в 2001 г. до — 1,5% с последующим устойчивым ростом до 7,5% в 2004 г.) значительно превышало рост мирового производства. По данным ВТО, в 2007 г. мировой экспорт коммерческих услуг оценивался в 3291 млрд долл., а товаров — в 14 244 млрд долл.

Данные о стоимостных объемах мировой торговли за 2004—2009 гг. приводятся в табл. 7.1.

Т а б л и ц а 7.1

Стоимостной объем мировой торговли, трлн долл.

Год	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Оборот	23,0	26,1	29,9	34,6	39,1	34,3
Экспорт	11,4	12,9	14,9	17,2	19,5	17,1
Импорт	11,7	13,2	15,1	17,3	19,6	17,2

Источник: International Trade Statistics, WTO.

В 2009—2010 гг. в связи с мировым экономическим кризисом объем мировой торговли весьма значительно упал и в ближайшее время (до 2012—2015 гг.) вряд ли достигнет предкризисного уровня.

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 2007 г. приток прямых иностранных инвестиций составил 15 211 млрд долл. Эти данные свидетельствуют о масштабах международного обмена.

В наше время в 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. 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 Подмоскovie! 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. В странах со средним по численности населением, таких как Великобритания, Франция, Япония, Германия и Италия, объем внешней торговли составляет от 15—20 до 25—30% совокупного производства (т.е. стоимости валового национального продукта); в малых странах типа Нидерландов, Бельгии, Чехии и Венгрии этот показатель достигает 40%. В последнее время в России он близок к 22—25%, а по данным за 2000 г., превысил 30% (хотя это было связано с существенным падением объемов внутреннего производства в 1991—1998 гг.).

На сегодня расчет этого показателя прост: объем внешней торговли (в долларах) за соответствующий период относится к объему ВВП, также пересчитанному 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, более половины последнего. Уже в 2008 г. эта цифра приблизилась к 2/3. Как отмечалось, в 2009 г. мировой товарооборот сократился почти на 25%, а затем начал медленно увеличиваться, не достигнув, однако, докризисных значений.

По оценке специалистов, в первом пятнадцатилетии этого 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. Неслучайно экспертами международных экономических организаций и другими специалистами сейчас ведется работа по его совершенствованию. В частности, имеется в виду дополнить числитель этого 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, внешнеторговый оборот (и отдельно экспорт и импорт) на душу населения. В среднем в мире в 2003 г. он превысил 2000 долл., в США — 8913, ФРГ — 14 735, Японии — 6190, Франции — 11 155, Англии — 11 286 и т.п. В России же в 2006 г. объем внешней торговли на каждого жителя был 3280 долл., из них по экспорту — 2132, а по импорту — 1147 долл. Российские показатели значительно ниже, чем в указанных 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, что 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 данным официальной статистики региона за 2004 г., составлял около 617 долл. (в том числе 485 — по экспорту и 132 — по импорту), т.е. был примерно на 40% ниже, чем в среднем по России в 2003—2004 гг.

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 2003 г. около 185 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 2003 г., или почти 847 долл. на душу населения этих стран, тогда как в России объем прямых иностранных инвестиций на душу населения составил около 110 долл. в 2001 г., что говорит об огромной недооцененности и неосвоенности России иностранными инвесторами. 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 отношении товарных групп, видов товаров и услуг отражаются

в показателях экспортной и импортной квоты. *Экспортная квота* ($\Theta_{\text{кв}}$) — 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 35—50%. 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 2002—2005 гг. даже выше (соответственно почти 1/3 и 1/4 с учетом роста мировых цен на нефть и газ). При этом по состоянию на 2010 г. указанный показатель не претерпел существенных изменений. Но в данном случае эти индикаторы больше говорят о недостатках российской экономики, так как это в основном 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, а также расширять экспорт лицензий, патентов и ноу-хау. 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 ($\Theta_{\text{кв}}$), т.е. соотношение объема импорта и внутренних ресурсов (сумма внутреннего производства и импорта) в натуральном или сопоставимом стоимостном выражении:

$$\Theta_{\text{кв}} = \frac{И}{B_{\text{н.пр}} + И}.$$

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 (более 50%) часть импорта страны, который составлял в 2006 г. свыше 8% по отношению к ВВП. Применительно к России можно констатировать, что данный индикатор свидетельствует об очевидных положительных моментах, свойственных и другим странам: расширении ассортимента, увеличении количества предлагаемых товаров и услуг, больших возможностях выбора у потребителей, стимулирующем влиянии 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 известных границ роста импорта, определяемых валютными поступлениями от экспорта, и невозможности 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, долевы. Обоснована 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 2000—2004 гг. на импорт приходилось около 1/3 объема товарооборота потребительских товаров в России, а в крупных городах эта доля достигала 40—60%. 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. Отсюда актуальность задачи ускорения развития и модернизации антиимпортных производств. На сегодняшний день улучшения названных индикаторов не произошло, напротив, в ряде случаев они ухудшились.

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. Это поучительный урок.

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 практике 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) большой 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 1980-х годов. 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, Великобритания, Япония, Франция или Саудовская Аравия). 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 обуславливают принципы национальной и международной безопасности.

Основные понятия

Внеэкономические 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 их роль 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. *Анализ экономики: Учебник. 2-е изд.* / Под ред. В.Е. Рыбалкина, В.М. Грибанича. М.: МО, 2006.
2. *Дэниелс Д.Д., Радеба Ли Х.* Международный бизнес. М.: Дело, 1994.
3. *Краткий внешнеэкономический словарь-справочник.* М.: МО, 1996.
4. *Международные экономические отношения* / Под ред. А.С. Булатова, Н.Н. Ливенцева. М.: Магистр, 2008.
5. *Мировая экономика: Учебник. 3-е изд.* / Под ред. Ю.А. Щербанина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
6. *Мировая экономика и международный бизнес: Учебник. 2-е изд.* / Под ред. проф. В.В. Полякова и проф. В.К. Щенина. М.: КноРус, 2007.
7. *Мировая экономика: Учебник для вузов* / Под ред. Б.М. Смитиенко. М.: Юрайт, 2009.
8. *Рожков К.Л., Рыбалкин В.Е.* Глобализация как вызов национальной экономике // *Международная жизнь.* 2001. № 1.
9. *Фаминский И.П.* Мировое хозяйство: динамика, структура производства, мировые товарные рынки (вторая половина XX — начало XXI в.). М.: Магистр, 2007.
10. *World Investment Report.* 2008.

РОССИЯ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ: СОВРЕМЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- Место России в мировой экономике и международной торговле
- Торговля России со странами СНГ
- Политика России в области регулирования внешней торговли
- Россия и Всемирная торговая организация
- Иностранные инвестиции в России

8.1. Место России в мировой экономике и международной торговле

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.

За последние 15 лет 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.; от 152 млрд долл. в 2002 г. и до 439,5 млрд долл. в 2006 г. Данный показатель по экспорту достаточно устойчиво рос: с 54,2 млрд долл. в 1992 г. до 302,0 млрд долл. в 2006 г. Показатели импорта также варьировались в «стопроцентном коридоре»: от 30,9 млрд долл. в 1996 г. до 137,5 млрд долл. в 2006 г.

Согласно данным ВТО, мировой экспорт в 2006 г. составил 11 762,5 млрд долл., что на 15% больше по сравнению с 2005 г., а мировой импорт — 12 020,3 млрд долл. США, что также на 15% выше по сравнению с 2005 г. Таким образом, доля России в мировом

экспорте оценивается в 2,56%. Доля России в мировом импорте составляет 1,14%. К настоящему моменту после ошутимого предкризисного роста мировой торговли (до 39 с лишним трлн долл.) и последующего существенного падения эта доля России в мировом экспорте и импорте, а соответственно и в международной торговле товарами и услугами, значительно не изменилась.

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 1990-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 с 2000 г. по настоящее время 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 1990-х годах. Участие России в мировой торговле характеризуется данными, отраженными в табл. 8.1.

Т а б л и ц а 8.1

Объем внешней торговли России, млрд долл. в текущих ценах

Год	2000	2002	2003	2004	2006	2007	2008	2009
Оборот	136,9	167,4	208,6	257,1	439,5	578,2	734,2	495,8
Экспорт	73	106,9	134,4	181,6	302	855,2	468,1	304,0
Импорт	30,9	60,5	74,2	75,5	137,5	223,1	266,1	191,9

Источник: Данные Госкомстата РФ, ФСГС РФ.

К другим отличительным моментам следует отнести стабильное положительное внешнеторговое сальдо начиная с 1991 г. При этом если в первой половине 1990-х годов положительное сальдо колебалось в пределах 11—17 млрд долл., то в последние пять лет — от 42,1 до 164,5 млрд долл., а в 2007 г. — 132,1 млрд долл.

По абсолютному показателю «положительное внешнеторговое сальдо» 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, прежде всего с Европой, доля которой стабильно превышает 50%. Наблюдается рост торговли с азиатскими странами (табл. 8.2 и 8.3).

Т а б л и ц а 8.2

Географическая структура экспорта России в 2000—2009 гг.,
% к итогу

Страна и регион	2000	2001	2004	2006	2007	2008	2009
1. Дальнее зарубежье	85,4	82,1	86,1	85,7	84,8	84,9	84,2
В том числе:							
ЕС	36,9	36,2	56,6	67,5	52,7	65,4	61,8
ЦВЕ	16,6	11,5	—	—	—	—	—
США	4,2	3	3	3,3	2,8	3,4	3,6
Япония	2,4	2,1	2,2	1,7	2,6	2,6	2,9
КНР	5,6	6,4	5,2	6,1	5,3	5,3	6,5
2. Ближнее зарубежье	14,6	17,9	13,9	14,3	15,2	15,1	15,8
В том числе:							
Белоруссия	5,3	5,7	4,3	4,3	4,9	5,0	5,5

Источник: данные Госкомстата РФ, ФСГС РФ.

Как видно из приведенных показателей, основной торговый партнер России — ЕС (до 2004 г. ЕС — 15 стран, после 2006 г. ЕС — 27 стран), на который 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 (автомобилей, видео- и аудиотехники, бытовой электроники, косметики, парфюмерии, мебели, одежды, обуви) при сравнительно низких оптовых ценах и территориальной близости.

Т а б л и ц а 8.3

Географическая структура импорта России в 2000—2009 гг.,
% к итогу

Страна и регион	2000	2001	2004	2006	2007	2008	2009
1. Дальнее зарубежье	65,6	73,2	79,2	83,8	85,8	86,7	87,4
В том числе:							
ЕС	32,8	36,8	45,5	53,7	51,1	50,3	51,7
ЦВЕ	7,2	16,6	8,6	—	—	—	—
США	7,9	7,7	4,1	5,5	5,6	6,0	6,3
Япония	1,7	2	5	6,7	7,5	8,1	5,0
КНР	2,8	3,9	6,1	11,2	14,4	15,1	15,7
Африка	—	—	2	—			
2. Ближнее зарубежье	34,4	26,8	20,8	16,2	14,2	13,4	12,6
В том числе							
Белоруссия	11,1	9,5	8,7	5,2	4,4	4,0	4,0

Источник: данные Госкомстата РФ, ФСГС РФ.

Второй стабильный партнер России по экспорту — Китай, нарастивший 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 1990-х годов переориентировать свои связи на Запад, встретили там определенное противодействие. Но и в торговле России доля

стран ЦВЕ продолжала уменьшаться как по экспорту, так и по импорту. В настоящее время доля этой группы стран, которые являлись в 70—80-е годы XX в. основными торговыми партнерами СССР и России, упала с 17 до 11% по экспорту и с 13 до 8,6% 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; это прежде всего нефть, газ, лес, цветные металлы, алмазы.

В 1990-е годы в целом стабилизировалась товарная структура экспорта и импорта. Самые крупные валютные поступления — от экспорта топливно-сырьевых товаров. Экспорт нефти составлял в 1990-е годы около 125—150 млн т в год (поставки всеми странами на мировой рынок составляют примерно 1,6 млрд т) и свыше 90 млн т нефтепродуктов (в 2004 г. — 81 млн т), что в стоимостном выражении составляет от 50 до 60 млрд долл. в год в зависимости от ценовой конъюнктуры. Однако в последние годы он превысил 200 млн т (2004 г. — 240 млн т). 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 17—20 млрд долл. Экспорт машин, оборудования и транспортных средств занимает второе место — 10—12 млрд долл. (сюда же включается и экспорт вооружения — около 3 млрд долл.). Третье место стабильно за черными металлами, экспорт которых составляет примерно 7—12 млрд долл. Экспорт алюминия достигает 3,4—3,8 млрд долл. Примерно по миллиарду долларов в год и даже более приносил России экспорт никеля, меди, круглого леса.

Рисунок 8.1 отражает структуру экспорта и импорта РФ в 2008—2009 гг. В структуре импорта на первом месте ввозились машины и оборудование — примерно на сумму 18—29 млрд долл. ежегодно. К крупным позициям следует отнести медикаменты, сахар-сырец, мясо, алкогольные и безалкогольные напитки (более 1,2 млрд долл.).

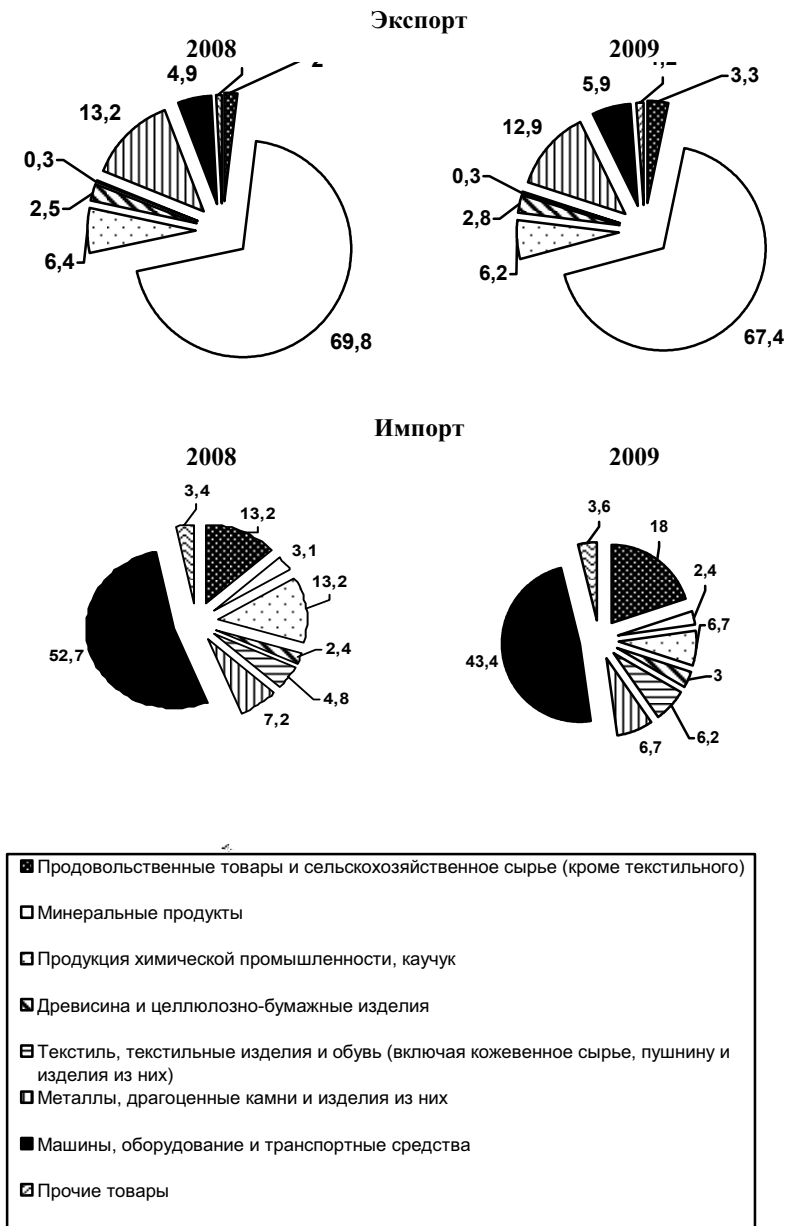


Рис. 8.1. Товарная структура внешней торговли РФ в 2008, 2009 гг.

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 в 1990-е годы составлял 8—10 млрд долл. и включал одежду, автомобили, бытовую электронику. Сегодня доля «челноков» постепенно снижается. Им на смену приходят мелкие предприятия.

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

Иное положение с российской задолженностью, которая почти целиком состояла из кредитов, предоставленных в свободно конвертируемой валюте.

Основная масса долга — банковские кредиты, предоставленные СССР до 1991 г. Стремясь обеспечить эффективное решение проблемы задолженности, Россия смогла 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 евробонды). Пролонгация сроков погашения задолженности дополнялась расширением программ дополнительного финансирования России.

Общий долг России Парижскому клубу оценивался Центральным банком (по состоянию на 1 января 2005 г.) в 46,2 млрд долл., в том числе 38,7 млрд — кредиты, полученные бывшим СССР.

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. К настоящему времени задолженность России перед МВФ погашена.

Выход национального хозяйства России из кризисного состояния, формирование условий стабильного экономического и социального развития, особенно в перспективе, правомерно связываются с опорой на внутренние факторы роста, более последовательным и эффективным их использованием в сочетании с внешними факторами. Соблюдение этого требования позволит рационально улучшить структуру экономики, диверсифицировать экспорт, существенно уменьшая в нем долю сырьевых товаров и повышая удельный

вес продукции высокой степени обработки, новых технологий, инновационных решений.

В последние годы, особенно с 2002 по 2003 г., наметились относительно высокие, опережающие по сравнению со среднегодовыми в мире и экономически развитых странах ($\approx 3\text{--}4\%$) темпы прироста российского ВВП — $5,8\text{--}7\%$. Более высокими были и темпы прироста внешней торговли страны ($12\text{--}15\%$) по сравнению со среднемировыми ($7\text{--}8\%$ за 1996—2005 гг.). Эти данные приводятся с учетом предпринимаемых мер по концентрации усилий в структурообразующих областях промышленности (авиационной, автомобильной, судостроительной).

Усиление инновационных начал и внедрение нанотехнологий в известной мере обнадеживает и позволяет сделать прогнозную оценку развития макроэкономических показателей России в относительно продолжительный предстоящий период 2006—2015 гг. в сравнении с мировыми макроэкономическими индикаторами (ВВП, объем мировой и внешней торговли).

По статистическим данным за 2006 г., объем суммарного ВВП стран мира составил (в текущих ценах) 48,7 трлн долл., а России — 925,4 млрд долл., или 24,5 трлн руб. По данным в 2008 г., объем суммарного ВВП стран мира составит 57,9 трлн долл., а России — 1747,2 млрд долл. Объем мировой торговли товарами и услугами достиг 25,4 трлн долл., а объем российской внешней торговли — 468,4 млрд долл. Относительный показатель удельного веса России в мировом ВВП обозначился, таким образом, на уровне 2%, а ее доля в мировой торговле составила 1,8%, в том числе по экспорту — 2,4%, по импорту — 1,3%. Среднемировое соотношение объема мировой торговли и суммарного ВВП — 52,2%, внешней торговли и ВВП России — 50,6%.

Исходя из приведенных ранее стартовых макроэкономических данных 2006 и 2008 гг., попытаемся дать прогнозную оценку¹ их

¹ В реальности в июле — августе 2008 г. разразился мировой финансово-экономический кризис и принятые в расчетах исходные показатели существенно ухудшились. Эта тенденция продолжилась в 2009 г.: снизились, и весьма серьезно, темпы прироста суммарного ВВП, мировой торговли, возрастает инфляция, происходят сдвиги и увеличивается неопределенность в динамике курсов валют, сокращается занятость, расширяются банкротства. Согласно последним данным, в частности оценкам МВФ, Мирового банка, ОСЭР, в 2009 г. мировой ВВП по меньшей мере не увеличился, а оборот мировой торговли сократится вдвое от заложенного в прогноз и фактически достигнутого в 2007 г., темпы инфляции несколько возросли во многих странах. Это предопределяется состоянием экономики большинства стран, прежде всего США, ЕС, Японии, Канады. Ощутимо затронул мировой кризис Россию: падение прироста ВВП до $2\text{--}3\%$, и, даже по некоторым оценкам, в 2009 г. ВВП уменьшился почти на 8%, еще больше

развития и состояния к концу этапа — на 2015 г. в сравнении с общемировыми, опираясь на фактический тренд грядущего десятилетия с определенными поправками, о которых кратко будет сказано далее. Предположим при этом, что существенных сдвигов в динамике соответствующих показателей мировой экономики не произойдет.

Теперь, однако, с учетом разразившегося в 2008—2009 гг. масштабного мирового финансово-экономического кризиса, охватившего почти все страны, оценки и выводы прогноза требуют пересмотра.

В экономике России необходимы масштабные изменения структурного характера, которые неизбежно отразятся на макроэкономических результатах, показателях их динамики. Это курс на модернизацию, обновление обрабатывающей промышленности (особенно отраслей машиностроения). Потребуется массивные масштабные затраты в соответствующие отрасли и производства, инфраструктуру, отдача от которых в пределах обозначенного срока маловероятна. Существенные вложения необходимы для восстановления и развития на новой основе сельского хозяйства, включая его жизненно-социальную структуру. В многомиллиардных расходах нуждается жилищно-коммунальная сфера: ремонт ветхого и аварийного жилого фонда, переселение проживающих там граждан. Безотлагательные меры обусловлены в части подготовки квалифицированных рабочих кадров и специалистов практически для всех сфер производственной деятельности и основных научно-практических направлений.

сократилось промышленное производство, росла безработица, существенно увеличился дефицит бюджета, официальный показатель снижения темпов инфляции уменьшился, а в 2010 г. наметился его рост до 8,5%. По оценке специалистов «Коммерсант ФМ», он достигает 15—20%, а согласно мнению многих экспертов, находится на уровне 23—25%, что, на наш взгляд, близко к истине.

Если посткризисный период затянется и будет продолжительным, что с учетом отсутствия опыта рыночного развития, неудовлетворительной структуры экономики и гипертрофической ориентацией на внешний рынок, вполне вероятно, особенно при недостаточности и малой эффективности принимаемых мер преодоления, что негативные экономические и социальные последствия его неизбежны. Последнее означает необходимость корректировки наших прогнозных оценок, в том числе и то, что касается изменения положения страны в мировой экономике к концу прогнозного периода. Отдельные относительно развитые страны, в частности Республика Корея, Бразилия и безусловно Китай, Индия, Канада, могут значительно опередить Россию по объему ВВП. Выход из кризиса прорисовывается: прогнозируется в предстоящие 3—5 лет прирост мирового ВВП на 2—4%: в том числе на 2—3% в США, 1,5—2,5 — в ЕС, и существенно выше — 7—8% — в Китае, Индии, Бразилии. В России предполагается прирост ВВП в 2010—2011 гг. на 2,5—3,5%. Тем не менее угроза ипотечного краха в США не миновала, что означает опасность нового кризисного обострения (*Прим. автора*).

Благоприятная внешнеэкономическая ситуация, характеризующаяся высоким уровнем экспортных цен на основные товары российского экспорта (энергоносители, черные и цветные металлы, минеральные удобрения и т.п.), как можно предположить, будет способствовать, во всяком случае, в первые 3—6 лет послекризисного периода, созданию условий для устойчивого финансирования, принятию названных и других необходимых мер. Дальнейшее повышение цен на экспортную продукцию маловероятно. Скорее всего они будут удерживаться на сложившемся уровне и, что более вероятно, иметь тенденцию к некоторому снижению. Такое снижение цен не может быть компенсировано увеличением объема продаж. Последнее подтверждается тем фактом, что прирост экспортной валютной выручки за счет повышения цен и увеличения реального объема реализации соотносился в 2006 г. как 9 : 1.

Исходя из представленных посылок проведена прогнозная оценка макроэкономических показателей развития России в сопоставлении с мировым хозяйством в указанные годы. Автором были разработаны два варианта (А и Б) динамики (по темпам прироста) макроэкономических показателей (суммарный ВВП мира — I, ВВП России — II, оборот мировой торговли — III, внешняя торговля РФ — IV) по относительно более высоким и меньшим значениям, в каждом из них (I—IV) и в разбивке на два этапа (2006—2010 и 2011—2015). При этом параметры прироста на втором этапе несколько ниже, чем на первом, и для мировой, и для российской экономики, что обусловлено вероятностью уменьшения темпа прироста экспортных цен с тенденцией к их стабилизации и последующему снижению уровня расширением масштабов изменения хозяйственной структуры ведущих стран, постепенным формированием обновленной структуры экспорта. В экономике России появятся факторы диверсификации производства и экспорта. В то же время их использование будет замедляться нехваткой кадров квалифицированных рабочих и специалистов, подготовка и реальное подключение которых требуют значительного времени, что будет ощущаться и в будущем.

На *первом этапе*. Вариант А параметров прироста (соответственно по блокам: I — 3,1%, II — 7,6 и III — 10%). Объем мирового ВВП возрастет до 51,2 трлн долл.; ВВП России — до 1; мировой торговли — до 36,9 и внешней торговли РФ — до 600 трлн долл., или в 1,2 раза; 1,3; 1,4 и в 1,6 раза. При варианте Б (3,4%; 6,2; 7,9 и 12,0%) — в 1,2 раза; 1,35; 1,5 и в 2,1 раза.

На *втором этапе* (2011—2015) при варианте прироста 2,9%; 5,6; 7,3 и 8,3% стоимостной объем соответствующих макроэкономиче-

ских показателей исходя из относительно более низкой базы расчета составит 59,6 трлн долл.; 1,3; 52,5 и 900 трлн долл., т.е. будет больше базового (в 2005 г.) в 1,4 раза; 1,74; 2,1 и в 2,4 раза. При варианте прироста 3,2%; 5,9; 7,5 и 10% соответственно 60,5 трлн долл.; 1,34; 53,7 млрд долл. и 965 трлн долл., или в 1,4 раза; 1,78; 2,1 и в 2,6 раза больше.

При первом варианте прироста исходя из более высокой расчетной базы эти показатели составят 60,6 трлн долл.; 1,33; 52,3 трлн долл. и 970 млрд долл., т.е. в 1,36 раза; 1,8; 2,1 и в 2,6 раза больше, чем в 2005 г. А при втором варианте прироста (3,2%; 5,9; 7,5 и 10%) и указанной ранее базы — 61,5 трлн долл.; 1,35; 54,4 и 1,05 трлн долл., т.е. в 1,38 раза; 1,37; 2,2 и в 2,8 раза больше, чем в базисном году прогнозного периода.

Расчетные данные этого последнего варианта выводят нас на следующие сравнительные показатели по отношению к общемировым показателям: удельный вес ВВП России в ВВП мира — 2,2%, соотношение объема российской внешней торговли и ВВП — 78%, при среднемировом показателе — 88,5%. Есть определенные подвижки позитивного характера, не обеспечиваемые пока качественными сдвигами в национальной экономике России. Но это можно считать обнадеживающим признаком.

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 импортными поступлениями 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.

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 выборочные проверки дают весьма впечатляющие цифры. Так, стоимость стратегически важных товаров, задержанных на границе России при попытке их экспорта, в 2001—2003 гг. достигла 4—5 млн долл.

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, хотя надо отметить, что объем взаимных производственных связей существенно сократился.

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.

Т а б л и ц а 8.4

Внешняя торговля России со странами СНГ в 2005—2009 гг.,
млн долл. США

Страны	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Экспорт								
Всего	14530	13824	29471	32627	42310	52661	69656	46746 ¹
В том числе торговля со странами ЕврАзЭС	5815	7974	16335	17269	24091	32340	40946	29048
Из общего объема экспорт по странам								
Азербайджан	85,6	136	621	858	1381	1397	1966	1468
Армения	127	27,5	135	191	392	656	692	612
Беларусь	2965	5568	11219	10118	13099	17205	23507	16717 ³
Грузия ²	48,9	42,3	230	353	570	589	530	150 ³
Казахстан	2555	2247	4664	6524	8967	11920	13299	9147
Киргизия	105	103	268	398	561	879	1308	916
Республика Молдова	413	210	372	448	664	870	1147	695
Таджикистан	190	55,9	183	240	378	607	794	572
Туркмения	93,1	130	242	224	229	384	808	999
Узбекистан	824	274	767	861	1087	1729	2038	1697
Украина	7149	5024	10770	12402	14983	16425	23567	13780
Импорт								
Всего	13592	11604	17713	18995	22374	29871	36607	21806 ¹
В том числе торговля со странами ЕврАзЭС	5128	6236	10140	9181	12297	15426	18935	11822
Из общего объема импорт по странам								
Азербайджан	107	135	139	206	260	328	412	311
Армения	75,1	44,0	73,7	101	104	166	204	111
Беларусь	2185	3710	6485	5716	6845	8879	10552	6714 ³
Грузия ²	57,9	76,6	107	158	70,8	61,2	49,1	23,4 ³
Казахстан	2675	2200	3429	3225	3840	4623	6380	3685
Киргизия	101	88,6	150	146	194	291	491	367
Республика Молдова	636	325	496	548	323	490	652	352
Таджикистан	167	237	75,9	95,0	126	162	213	213
Туркмения	179	473	43,2	77,2	80,1	69,1	100	45,0
Узбекистан	889	663	613	904	1292	1471	1300	843
Украина	6617	3651	6100	7819	9238	13330	16254	9121

¹ Данные приведены с учетом Грузии.
сте 2009 г. ³ Уточненные данные.

² Грузия вышла из состава СНГ в авгу-

Источник: данные ФСГС РФ.

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.

Немалую роль в расширении поля деятельности стран СНГ играет ШОС (Шанхайская организация сотрудничества), куда вошли Китай, Россия, другие страны Центральной Азии, а также Абхазия, Южная Осетия и Приднестровская Республика.

В 2003 г. в Ялте на встрече лидеров СНГ главами четырех независимых государств — России, Белоруссии, Украины и Казахстана — было подписано соглашение о создании единого экономического пространства, так называемого «Союза четырех». Однако, как видно из статистики, какого-либо серьезного роста торгового оборота с этими странами не произошло. Реализация этого проекта замедлилась с учетом позиции Украины. В 2011 г. предусматривается завершение формирования правовой базы ЕЭП трех стран.

Кроме того, создана ШОС — Шанхайская организация сотрудничества, куда вошли государства Центральной Азии, Россия и Китай, а также ОНГ — организация непризнанных государств в составе Приднестровской Республики, Абхазии и Южной Осетии.

8.3. Политика России в области регулирования внешней торговли

Практика государственного регулирования внешней торговли. До начала 1990-х годов, 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 това-

ров 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.

Осуществляя с начала 1990-х годов общую реорганизацию системы хозяйственного механизма, руководство России кардинально изменило и систему 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 рамках дальнейших шагов по либерализации внешней торговли система спецэкспортеров исчерпала себя и была отменена.

Система импортного регулирования, сформированная в начале 1990-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 2 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.

Действующий импортный таможенный тариф РФ разрабатывался в 1993—1994 гг. Он включает семь уровней адвалорных ставок, применявшихся 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 в целях предотвращения злоупотреблений, связанных с нарушением порядка декларирования импортируемых товаров. По мере улучшения экономических условий предполагаются 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 были осуществлены следующие меры:

- отказ от действующей максимальной 30%-ной ставки по 883 из 888 товарных позиций тарифа и переход на 20%-ную ставку прежде всего на товары народного потребления, промышленное оборудование, продукцию химической промышленности;
- 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 изменятся 3508 ставок тарифа (32% ТНВЭД), причем в сторону повышения — 3068, а в сторону понижения — 440 импортных ставок. Унификация и снижение ставок по импорту позволяют снизить уровень средневзвешенной ставки обложения импорта приблизительно до 10,7%.

В 2009 г. в целях поддержки отечественного автопрома были существенно (на 10 процентных пунктов повышены ставки импортных пошлин на поддержанные и новые автомобили, вывозимые из Японии). В последнее время (2010 г.) с учетом воссоздания произ-

водственных мощностей по отдельным видам продукции машиностроения (строительная техника, автомобили) решено несколько повысить импортные пошлины на готовые изделия, снизив их на комплектующие).

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. Значительным шагом качественного совершенствования таможенного администрирования станет переход на электронное декларирование экспортно-импортных операций.

8.4. Россия и Всемирная торговая организация

Приведение внешнеторгового и внешнеэкономического законодательства России в соответствие с нормами международной практики — важный элемент 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 1980-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 то, что после подачи соответствующего заявления Россия получила более 500 дополнительных вопросов, которые охватывали экономиче-

скую 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, 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 чуть ли не единственная страна в мире, где нет количественных ограничений импорта, в том числе и сельскохозяйственных товаров. Актуальна, очевидно, какая-то форма компенсации либеральной политики Правительства России.

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 — крупнейшая организация, объединяющая практически все страны. На сегодняшний день участницами ВТО являются 153 страны.

В России до сих пор отсутствует четкое понимание задач, возможностей и ограничений, накладываемых членством в этой организации. Особенно настороженно подходят к вступлению в ВТО региональные руководители, опасющиеся роста внешней конкуренции своим производителям.

Действующие в России импортные таможенные тарифы примерно в 2,4 раза ниже, чем в развивающихся странах, и в 1,6 раза выше,

чем в экономически развитых. Снижение среднего уровня ставок таможенного тарифа в связи со вступлением страны в ВТО не должно создать общеэкономических трудностей, но предполагает дифференцированный подход, обеспечивающий, с одной стороны, более легкий доступ к внутреннему российскому рынку прежде всего по товарам, не конкурирующим с отечественными и выпускаемыми нечувствительными производствами, с другой — защиту чувствительных и потенциально конкурентоспособных собственных производителей. Это в целом будет отвечать правилам и практике ВТО.

Об отмеченном говорит и российский опыт последних лет. Таможенное регулирование импорта в РФ не было до недавнего времени определяющим инструментом, несмотря на то что уровни ставок таможенного тарифа при импорте носили защитительно-фискальный характер и становились все более обременительными. По состоянию на середину 2005 г. средневзвешенная величина конечного уровня связывания ставок импортного тарифа составляла 12,82%.

После дефолта 1998 г. и с учетом предполагаемого вступления России в ВТО тарифно-таможенная политика стала более целенаправленной. С начала 2001 г. осуществляется ощутимая корректировка импортных таможенных пошлин в направлении их снижения, в том числе отказа от малопродуктивных запретительных пошлин, а также преодоления искажения их структуры из-за девальвационных процессов. Введенные с 1 января 2001 г. пошлины на импорт предусматривают практический отказ от максимальной 30%-ной адвалорной ставки (по 883 из 888 ранее действовавших позиций). Уровень таких ставок понижается до 20% в первую очередь по промышленным товарам широкого потребления, оборудованию продукции химической промышленности, преобладающими в структуре импорта. Ставка 30% сохраняется лишь по пяти позициям, в том числе по табачным изделиям, белому сахару. Существенно сокращено число позиций (с 624 до 104), ранее облагаемых по ставке 25%, куда, в частности, вошли: фрукты, овощи, рыбопродукция, алкогольные напитки, некоторые химические товары. Ставка 25% сохранена только по одной группе — мясо птицы. По однородным товарам (2072 позиции) ставки импортного таможенного обложения унифицированы. Из общего числа ставок импортного таможенного тарифа (более 11 000 тыс.) практически изменены пошлины по 3508 позициям, т.е. более 32% товарной номенклатуры ВЭД. При этом по 3068 позициям они снижены и лишь по 440 повышены.

Снижение и унификация уровня ввозных пошлин привели к уменьшению средневзвешенной ставки импортного таможенного тарифа до 10,7%. Кроме того, осуществлены меры по улучшению структуры импортного таможенного обложения по видам ставок

(адвалорных, комбинированных), более широкому применению сезонных ставок при импорте сельхозпродукции.

Модификация импортного тарифа продолжалась и в 2001 г.: с 1 октября изменились таможенные импортные ставки по 610 позициям, из них по 481 (почти 80%) произошло снижение (в среднем на 5,8%), а по 108 — некоторое повышение (в среднем приблизительно на 5,5%). Указанное снижение коснулось машинотехнической продукции, в частности транспортных средств; контрольно-измерительных аппаратов и инструментов; органических химудобрений. Повышение затронуло интегральные схемы и компоненты аппаратуры связи. С января 2002 г. начала действовать новая редакция ТН ВЭД, в которой согласно обязательствам России учтены изменения, внесенные в ГСОТ (в части кодовых обозначений).

Введен в действие новый Таможенный тариф, зафиксировавший ранее сделанное и внесший ряд новых поправок в ставки таможенного обложения в основном в сторону снижения по 140 позициям, в том числе по бытовым швейным машинам; судам и другим плавсредствам; аудио- и видеоаппаратуре и комплектующим для нее; полимерной пленке; фруктам и ягодам и т.д.

Все это обусловило дальнейшее некоторое снижение средневзвешенного импортного тарифа к середине 2002 г. до 10,0—11,0%, что соответствует линии на их последующее понижение в связи с предстоящим вступлением в ВТО. Видимо, такая линия должна быть продолжена при определенной дифференциации шагов и сроков. Согласно планам Министерства экономического развития и торговли РФ в дальнейшем в течение семи лет будет происходить постепенное снижение импортного тарифа, но только на три вида товаров. В частности, это товары, российские аналоги которых конкурентоспособны на рынке; товары, необходимые для производства конечной конкурентной продукции, в частности комплектующие; товары, которые не производятся в России и необходимы для социальных целей. Если же поставки из-за рубежа будут наносить ущерб отечественным производителям, то будут применяться компенсационные защитные меры. По самым предварительным оценкам, средние ставки таможенного тарифа России при вступлении в ВТО должны сложиться на первоначальном уровне 7,0—9,0%.

Возможности защиты отечественного производителя. Линия ВТО на либерализацию импорта путем снижения таможенных ставок не исключает их повышенного уровня по некоторым позициям и на определенное время в целях поддержания чувствительных конкурентоспособных отечественных производств. С учетом российской ситуации, которая в советский период формировалась под воздействием курса на единый народно-хозяйственный комплекс, предпо-

лагающий высокую самообеспеченность, что претерпело значительные изменения в связи с распадом Советского Союза и развалом сложившихся производственных связей, позиции ряда отраслей экономики и производств серьезно ослабли. Но, принимая во внимание масштабы страны, высокий уровень ее обеспеченности природными ресурсами, квалифицированной и относительно дешевой рабочей силой, имеющиеся в ряде сфер современные технологии, преимущественную ориентацию на импорт соответствующих товаров вряд ли можно считать целесообразной. А поэтому при вступлении в ВТО обоснованно избирательное использование на согласованные сроки импортного таможенного тарифа также для защиты потенциально конкурентных производств. В таком контексте повышенный уровень таможенных ставок по определенным позициям не противоречит правилам и практике ВТО. Как свидетельствуют фактические данные, многие страны — члены ВТО пользуются высокими импортными пошлинами для защиты и поддержки отечественных производителей. Это относится как к экономически развитым, так и к развивающимся странам, что можно проиллюстрировать следующими данными. Высокие ставки импортного тарифа (мы их разбили на группы: 12—19%; 20—29%; 30—99%; 100—299% и свыше 300%) применяются в странах ЕС соответственно по 599, 341, 342, 31 и 2 позициям; в США — по 546, 197, 144, 15 и 11, или около 9% всей товарной номенклатуры импорта; в Японии — по 276, 361, 157, 67 и 31 (более 10%); в Канаде — по 444, 49, 21 и 68, выше нет. В Бразилии на первые две группы приходилось 4130 и 770 позиций (около 7% товарной номенклатуры), а в Республике Корея на три первые группы — 58, 432 и 341 (примерно 8%). Наконец, в Китае по первым четырем группам — 1400, 996, 2211 и 46 (более 40%).

Между тем защитительная роль повышенных ставок таможенного обложения, как указывалось, весьма гибка и достаточно эффективна, о чем говорит и пример из российского опыта. Упомянутое снижение импортных пошлин на текстильные изделия сразу же привело к ошутимому вытеснению отечественных предприятий с внутреннего рынка за счет расширения импорта. По предварительным оценкам, этот вариант поддержки отечественных производителей может быть обоснованно применен в отношении гражданского авиастроения, большинства видов автомобильных транспортных средств, универсального станкостроения, некоторых видов сельхозмашин, отдельных товаров химии, легкой, текстильной и пищевой промышленности и т.п. При этом на данном этапе должна ставиться задача закрепления их в первую очередь на внутреннем рынке.

И здесь можно учесть опыт ряда развитых стран, где таможенные тарифы при импорте отдельных товаров были в 3—5 раз выше средневзвешенных: например, по текстилю и одежде в США — 14,6%, ЕС — 9,1 и в Японии — 7,6%.

Отдельный вопрос — сельское хозяйство. И здесь, по замыслу ВТО и в соответствии с договоренностями Уругвайского раунда, акцент в либерализации торговли должен быть сделан в перспективе на тарифно-таможенные меры. Хотя уже сейчас в ряде стран, и прежде всего в экономически развитых, на многие виды сельскохозяйственных, продовольственных товаров установлены повышенные размеры таможенных пошлин. Так, в США импортный тариф на сахар — 244%, на молоко — 83%; в Канаде на масло — 360%, сыр — 289, куриные яйца — 236%. Для сравнения укажем, что в России ставки действующего таможенного тарифа на мясо крупного рогатого скота — 15%, куриное мясо — 25, молоко — 15, пшеницу — 5, а на сахар — 25%. В развитых странах, в частности в США и Европейском Союзе, масштабная государственная поддержка сельскохозяйственного производства и экспорта осуществляется с помощью субсидий и практически в последующие годы не уменьшилась. Суммарный годовой размер их достигал в США в 1999—2000 гг. 175 млрд долл., а в ЕС — 100 млрд евро. В расчете на 1 га угодий субсидии в США составляли 200 долл., в Швеции — 800 долл., в Норвегии — 3500 долл. Проектом федерального бюджета США на 2002/2003 финансовый год предусматривалось довольно значительное увеличение субсидий фермерским хозяйствам. В ЕС наряду с национальным субсидированием сельского хозяйства осуществляется его поддержка в рамках единой сельскохозяйственной политики. Только в 2003 г., по данным телепрограммы «Euronews» от 1 мая 2002 г., предусматривалось выделить аграрному сектору более 46% общей суммы (48,2 млрд евро) бюджетных расходов Евросоюза. В последующие годы эта сумма не уменьшилась.

Совершенно иное положение в России. Здесь в сельском хозяйстве занята существенно большая часть активного населения, чем в странах Запада, — почти 12%. Подавляющая доля текущих потребностей населения в сельскохозяйственной продукции вполне может быть удовлетворена собственным производством и при нормальном качестве стоит существенно дешевле; потребительские цены на традиционные отечественные овощи и фрукты, например картофель, на 25—30% ниже. Вместе с тем последние преобразования нанесли сельскому хозяйству особый ущерб, а многие принципиальные экономические и социальные вопросы до сих пор не находят решения (проблемы собственности и пользования землей, пока непреодо-

ленного диспаритета цен на сельхозтехнику и удобрения, с одной стороны, и продукцию аграрного сектора — с другой, и т.д.).

С учетом места и роли сельского хозяйства в российской экономике не все направления и методы, применяемые в отношении него в развитых странах, могут оказаться приемлемыми и эффективными. Однако уже на настоящем этапе требуются решительные шаги по его всесторонней поддержке, в том числе и в рамках правил ВТО. На сегодняшний день сумма государственных субсидий российскому сельскому хозяйству составляет всего примерно 1 млрд долл., т.е. около 15 долл. на 1 га угодий, что несопоставимо с соответствующими объемами в развитых странах Запада, данные о которых приводились ранее. Особенность практики субсидирования сельского хозяйства в России заключается в том, что в отличие от других стран здесь не применяются экспортные субсидии, а также ценовые трансферты или фактическое налогообложение потребителя. Поддержка сельского хозяйства практически полностью осуществляется за счет бюджета в основном на региональном уровне (почти 70%).

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. По имеющимся оценкам, новые и новейшие технологии и решения охватывают 50 комплексов. Из них в США ведутся работы, осуществляется и предусматривается выход на мировой рынок — по 40, в основных странах ЕС — по 10—15, в России — лишь по 3, доля РФ в мировой торговле их результатами — менее 0,3%. 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 1 млрд долл. Хотя следует признать, что объем такой продукции, предназначенной для экспорта в экономически развитые страны, весьма невелик.

Глобальная задача солидной подготовки к вступлению России в ВТО — установить баланс прав и обязанностей России с учетом интересов стран — членов этой организации. 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.

8.5. 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.

Доля инвестиций, направляемых в частный сектор экономики России, увеличилась с 12,1% в 1993 г. до 31,3% в 2003 г., т.е. в 2,6 раза. Удельный вес инвестиций, привлекаемых предприятиями и организациями со смешанным совместным российским и иностранным участием, возрос более чем в пять раз (с 2,5% в 1993 г. до 13,1% в 2003 г.). Более заметную роль, чем на начальном периоде проведения экономических реформ в России, стали играть инвестиции в фирмы с участием только иностранного капитала (2,5% в 1998 г. и 6,4% в 2003 г.).

В то же время заметно снизилась доля инвестиций, направляемых на предприятия и организации, относящиеся к российской государственной федеральной (с 50,8% в 1993 г. до 24,2% в 2003 г.) и муниципальной (с 12,4% в 1993 г. до 4,7% в 2003 г.) формам собственности.

Кроме того, следует отметить, что доля инвестиций в основной капитал предприятий и организаций со смешанной российской (без иностранного участия) формой собственности, заметно возросшая в первые годы экономических реформ (22,1% в 1993 г. и 46,2% в 1995 г.), в последующие годы начала снижаться и составила в 2003 г. лишь 20,1%.

Основная часть прямых иностранных инвестиций в России приходится на пищевую и топливную промышленность (см. приложение 3).

В 1998—1999 гг. ситуация с распределением иностранных инвестиций по отраслям экономики России изменилась, что главным образом связано с произошедшим в 1998 г. финансово-экономическим кризисом, который значительно ухудшил инвестиционный климат в стране, катастрофически снизил ее международный инвестиционный рейтинг, привел к оттоку средств иностранных инвесторов из финансовой сферы, уменьшил общие объемы поступающих капиталов из-за границы, а также способствовал существенному

изменению приоритетов иностранных инвесторов, вкладывающих средства в отрасли российской экономики.

Так, в 1999 г. доля иностранных инвестиций в отрасль «финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение» снизилась до 1,2%, а в «общую коммерческую деятельность по обеспечению функционирования рынка» — до уровня 2%.

В то же время вложения иностранных инвесторов в топливную промышленность, транспорт, связь и торговлю возросли. В 1999 г. удельный вес иностранных инвестиций в топливную промышленность увеличился до 17,8% (1998 г. — 16%), в транспорт достиг 5,5 (1998 г. — 2,7%), в связь — 4 (1998 г. — 2,3%), в торговлю — 17% (1998 г. — 10,2%). Доля иностранных инвестиций в промышленность увеличилась до 51% в 1999 г. против 39,9% в 1998 г. и 29,3% в 1997 г.

Развитие экономических процессов в стране в последующие годы (2000—2003) характеризовалось новым изменением предпочтений иностранных инвесторов. Наиболее существенным образом возросла доля иностранных инвестиций, поступающих в торговлю и общественное питание (2000 г. — 17,8%, 2002 г. — 44,5%). Однако в 2003 г. доля иностранных инвестиций в эту отрасль экономики снизилась до 35,4%. Это может быть связано с тем, что многие российские компании, получившие значительную прибыль от внешнеторговой деятельности, в условиях сохранявшихся на протяжении 2003 г. низких процентных ставок на мировых рынках стали свои имеющиеся свободные капиталы вкладывать в такую высокодоходную отрасль экономики, как торговля, и более успешно конкурировать с иностранными компаниями в этой сфере деятельности. По отраслям промышленности наибольшая доля иностранных инвестиций вкладывалась в топливную промышленность (2000 г. — 5,7%, 2002 г. — 9,8%, 2003 г. — 17,9%). Резкое снижение удельного веса вложений иностранных инвесторов в топливную промышленность в 2000 г. было связано, по всей видимости, с тем, что благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура на мировых рынках (прежде всего на нефть) позволила этим отраслям значительную часть экспортной выручки направлять на инвестиции в топливную отрасль экономики России, не прибегая к услугам иностранных инвесторов. Следует также отметить наблюдавшееся в анализируемом отрезке времени значительное падение доли иностранных инвестиций, направляемых в пищевую промышленность (2000 г. — 16,3%, 2002 г. — 6,1%, 2003 г. — 3,5%), что может быть связано с усилением конкурентных позиций в этой отрасли отечественных предпринимателей и наличием достаточных инвестиционных средств как внутри отрасли, так и с возможностью

привлечения займов на выгодных условиях в российской банковской системе.

Удельный вес такой важной отрасли промышленности и для экономики в целом, как машиностроение, снижался с 1995 (6,6%) до 1997 г. (2,2%). Начиная с 1998 г. доля иностранных инвестиций в машиностроение стала постепенно расти (1998 г. — 2,6%, 1999 г. — 4,1, 2000 г. — 4,3, 2001 г. — 4,9%). Однако в 2002 г. доля иностранных инвестиций в машиностроение вновь уменьшилась до уровня 2,5%, а по итогам 2003 г. практически не изменилась и составила 2,6% несмотря на то, что в абсолютном выражении объемы иностранных инвестиций в машиностроение увеличились в 2003 г. по сравнению с 2002 г. почти на 57%. Следует также отметить, что абсолютные размеры вложений иностранных инвесторов в эту отрасль хозяйства относительно невелики и крайне недостаточны для решения важной задачи модернизации материально-производственной базы экономики.

Объемы поступления иностранных инвестиций в отрасль «строительство» были незначительными, а их доля в общем объеме инвестиций, поступающих от иностранных инвесторов, имела ярко выраженную тенденцию к снижению: с 7,3% в 1995 г. до 0,6% в 2002 г., хотя в 2003 г. доля иностранных инвестиций в строительство немного возросла и составила 0,9%, что может быть связано с активизацией инвестиционного спроса в экономике России и, в частности, с увеличением жилищного строительства. По преимуществу инвестиции из-за рубежа поступали в виде прямых инвестиций, т.е. вкладов в уставные фонды строительных организаций и кредиты совладельцев, а также прочих инвестиций за счет кредитов Мирового банка, направляемых на строительство жилья, развитие коммунальной инфраструктуры и индустрии стройматериалов.

В 2003 г. максимальный объем прямых иностранных инвестиций был направлен в топливную промышленность — 1917 млн долл. США (2002 г. — 667 млн долл. США), далее идут такие отрасли, как торговля и общественное питание — 1513 млн долл. США (2002 г. — 959 млн долл. США), общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка — 441 млн долл. США (2002 г. — 299 млн долл. США), пищевая промышленность — 345 млн долл. США (2002 г. — 439 млн долл. США), машиностроение и металлообработка — 323 млн долл. США (2002 г. — 262 млн долл. США), лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная — 315 млн долл. США (2002 г. — 141 млн долл. США), финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение — 186 млн долл. США, транспорт — 165 млн долл. США (2002 г. — 948 млн долл.), строительство — 142 млн долл. США. Таким образом, в эти отрасли

было вложено 5,4 млрд долл. прямых иностранных инвестиций, или 78,9% всех прямых вложений.

Особенностью российской действительности являются резкие диспропорции в величине уставных фондов создаваемых компаний. В топливно-энергетическом комплексе фактически действуют 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.

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.

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 неудовлетворительный, несмотря на то, что иностранные инвестиции в Россию, резко сократившиеся после кризиса 1998 г., возобновили рост несколько лет спустя, а с 2003 г. страна, согласно данным Госкомстата, и вовсе переживает инвестиционный бум. Если в 2003 г. иностранцы вложили здесь 29,7 млрд долл., то в 2004 г. почти в полтора раза больше — 40,5 млрд долл.

При этом портфельные инвесторы принесли всего 333 млн долл. — на 17% меньше, чем в 2003 г. Вывод денег спровоцировали дело «ЮКОСа», череда налоговых скандалов и непрозрачный аукцион по «Юганскнефтегазу» в конце 2004 г. Нервозность инвесторов не позволила индексу РТС оправдать надежды аналитиков: за 2004 г. индикатор российских акций потяжелел лишь на 8%.

Зато прямым инвесторам не помешали напряженные отношения между бизнесом и властью. Вложив в страну 9,4 млрд долл., они не только на 39% увеличили показатели 2003 г., но и на 2,2 млрд долл. превзошли прогнозы Минэкономразвития. По оценкам чиновников, 9-миллиардную планку прямые инвестиции должны были преодолеть лишь в 2006 г. Согласно данным доклада

ЮНКТАД 2005 г. о прямых иностранных инвестициях, их объем в России составил в 2004 г. 11,7 млрд долл.

В процентном выражении рост иностранных инвестиций весьма приличный, но в абсолютном — незначительный, так как доля прямых иностранных инвестиций в ВВП в России крайне мала. Так, в 2002 г. этот показатель составлял всего 1%, тогда как в Китае — 4, Венгрии — 5, а в Чехии даже 12%.

Не блещет Россия и по другому показателю — прямым инвестициям из-за рубежа на душу населения. По имеющимся оценкам, в 1992—2003 гг. на каждого россиянина приходилось по 575 долл. прямых иностранных инвестиций, тогда как на аргентинца — около 1800 долл., венгра — более 2200 долл., а чеха — почти 3500 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.

Между тем опыт большинства стран с переходной экономикой показывает, что приток западного капитала может существенно изменить отраслевую структуру экономики и привести к значительному экономическому подъему.

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.

Целесообразно обратить внимание и на структуру притока прямых иностранных инвестиций в Россию (см. приложение 3) и состав основных стран-инвесторов (табл. 8.5). Можно заметить, что в последнее время одними из наиболее активных стран — инвесторов российской экономики стали небольшие государства, такие, например, как Кипр и Виргинские острова (Британия). Созданные в этих странах офшорные зоны притягивают к себе капиталы из разных стран мира, в том числе и вывезенные из России средства (как легальным, так и нелегальным путем). Можно предположить, что поступающие из этих стран в Россию капиталы российские по своему происхождению и, таким образом, в виде иностранных инве-

стиций возвращаются к себе на родину. Этот факт является обнадеживающим и свидетельствует о возрастании доверия к России со стороны предпринимательских кругов, прежде всего российских. Такой капитал лучше знает ситуацию в России и более оперативно инвестируется в экономику, но в меньшей степени сопровождается внедрением современной техники и технологий.

Т а б л и ц а 8.5

**Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов
в экономику России в 2007 г., по основным странам-инвесторам**

	Млн долл. США	В % к итогу
Всего инвестиций	120941	100
из них из стран:		
Соединенное Королевство (Великобритания)	26328	21,8
Кипр	20654	17,1
Нидерланды	18751	15,5
Люксембург	11516	9,5
Франция	6696	5,5
Швейцария	5340	4,4
Ирландия	5175	4,3
Германия	5055	4,2
США	2839	2,3
Виргинские о-ва (Великобритания)	2140	1,8

Источник: данные ФСГС РФ.

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) 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.

Необходимо отметить, что в условиях разразившегося в 2008 г. мирового финансово-экономического кризиса начиная с сентября обозначился существенный отток иностранных инвестиций из страны, который продолжался и в первой половине 2009 г. Объем инвестиций сократился, и даже начался их отток. В результате, по данным за первое полугодие 2010 г., иностранные инвестиции в экономику РФ составили лишь около 50 млрд долл., т.е. меньше, чем в 2009 г. (52 млрд), и свыше 70% их приходилось на шесть регионов.

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, 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. Впоследствии, однако, проводя политику создания единых условий для всех предпринимателей, как российских, так и иностранных, Правительство России ограничило льготный режим иностранных капиталовложений.

Для изменения складывающейся ситуации в середине 1990-х годов в России было принято несколько постановлений, касающихся улучшения инвестиционного климата для крупных компаний, действующих в сфере нефтедобычи (Закон «О соглашениях о разделе продукции» и т.д.), но серьезных изменений в притоке иностранного капитала это не принесло. И даже более, указанный Закон был проработан недостаточно, а его применение на деле не принесло ожидаемых результатов, обеспечив высокие прибыли иностранным инвесторам в ущерб российской стороне.

В настоящее время, особенно на посткризисном этапе, делается необходимым качественное улучшение инвестиционной политики, особенно применительно к иностранным вложениям: ее большая дифференциация, расширение прав регионов, значительная терри-

ториальная и отраслевая диверсификация. Усиливается ориентация на более эффективное использование и повышение роли особых экономических зон, в том числе с учетом китайского опыта.

Резюме

По степени вовлеченности в мирохозяйственные связи, в том числе по товарообороту, 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 в России были предприняты усилия по налаживанию тесных интеграционных связей со своими ближайшими соседями: Казахстаном, Беларусью, Азербайджаном, Арменией, Киргизией, Таджикистаном, а в последнее время с Украиной.

Несмотря на положительное торговое сальдо в рамках торговли внутри СНГ и со странами дальнего зарубежья, в конце 1990-х годов и в начале этого века России не удалось переломить негативную тенденцию падения внешнеторгового товарооборота и стабилизировать национальную валюту. Привлечение иностранных инвестиций в экономику страны находится на переходной стадии. Низкий уровень иностранных капиталовложений, достигавший по некоторым подсчетам 6—8 млрд долл., объясняется малопривлекательным инвестиционным климатом, размахом коррупции и высоким уровнем налогообложения. Исправление сложной экономико-политической обстановки связывают с расширением участия страны в международных торгово-экономических организациях, прежде всего во Всемирной торговой организации как центральном институте, осуществляющем международный контроль за деятельностью стран — участниц мирохозяйственных связей. Но соответствующий процесс затянулся и пока не близок к завершению.

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-импор-

тера; 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 в целях извлечения прибыли, а также получения других определенных выгод.

Контрольные вопросы

1. Как можно охарактеризовать товарную структуру внешней торговли России?
2. Какова географическая структура внешней торговли России?
3. В чем особенности динамики внешней торговли РФ с начала XXI в.?

Библиографический список

1. *Анализ экономики: Учебник* / Под ред. В.Е. Рыбалкина, В.М. Грибанича. 2-е изд. М.: МО, 2006.
2. *Мировая экономика: Учебник*. 3-е изд. / Под ред. Ю.А. Щербанина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
3. *Мировая экономика: Учебник* / Под ред. Б.М. Смитиенко. М.: Высшее образование: Юрайт, 2009.
4. *Мировая экономика и международные экономические отношения* / Под ред. А.С. Булатова, Н.Н. Ливенцева. М.: Магистр, 2008.
5. *Мировая экономика и международный бизнес: Учебник* / Под ред. В.В. Полякова и Р.К. Щенина. М.: КноРус, 2007.

ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ. СТРУКТУРА, ВАЖНЕЙШИЕ ВИДЫ И ФОРМЫ

- Глава 9.** Сдвиги в мировом хозяйстве и международные экономические отношения
- Глава 10.** Виды и формы международных экономических отношений на современном этапе. Тенденции динамики и структуры
- Глава 11.** Международная торговля товарами и услугами. Основные характеристики и показатели
- Глава 12.** Международное движение капитала: сущность и формы
- Глава 13.** Современные тенденции международной миграции населения и трудовых ресурсов. Международная миграционная политика
- Глава 14.** Международный обмен технологиями и информацией в системе мирохозяйственных связей
- Глава 15.** Электронная торговля — новая сфера применения информационных технологий
- Глава 16.** Инновации в мировой экономике и МЭО

СДВИГИ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

- 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 (племенами, родами, нациями, государствами и т.д.) имеют многовековую историю. Первоначально приняв форму единичных сделок, эти связи в результате постоянного увеличения их количества, подключения к ним все новых и новых действующих лиц, расширения круга объектов, становящихся предметом международной торговли (капитала, рабочей силы, услуг, научных знаний, изобретений, информации, исторических достопримечательностей 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 XXI в., в которых функционирует мировое хозяйство и МЭО как его неотъемлемая составная часть, существенно отличаются даже от условий начала 1990-х годов, не говоря о более ранних периодах. Но эти различия определяются не столько эволюционностью преобразований, сколько кардинальностью метаморфоз, которые переживает мировое хозяйство. Сегодня всеми признаются следующие положения, объясняющие эти радикальные изменения.

1. 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.

2. В основе современного мирового хозяйства лежат рыночные отношения, а экономическими лидерами становятся страны с более высоким уровнем развития этих отношений. Неслучайно страны, ориентировавшиеся ранее на идеалы социализма и проповедовавшие преимущества централизованной экономики, поставили цель «построение» рынка. В этой связи известный немецкий экономист В. Ойкен, которого незаслуженно мало знают в России, писал, что в условиях международного экономического порядка методы централизованного регулирования не срабатывают.

Осмысление картины современного мира, вытекающие из него изменения в системе МЭО логично встраиваются в теорию циклов Н. Кондратьева. Согласно теории циклических ритмов мировая эко-

номическая 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»:

- усиление неравномерности и замедление роста производства;
- учащение природно-естественных и техногенных катастроф;
- увеличение доли безработных среди активной части населения;
- перемещение места получения прибыли из сферы производства и обращения в сферу финансовых манипуляций;
- рост государственной задолженности;
- рост военных расходов, вызываемый не потребностями военного характера, а стремлением создать противочиклический спрос;
- исключительное воздействие на мирохозяйственные связи МЭО современной информационной революции, в том числе быстрое развитие новых методов и форм внешнеэкономических операций (электронная торговля, компьютерные расчеты и т.д.);
- ускорение процесса глобализации;
- снижение темпов роста и падение реальной заработной платы в государственном секторе экономики;
- разворот терроризма с его экономическими атрибутами;
- расширение теневой экономики и разгул коррупции;
- расширение нелегальной миграции населения между регионами и странами.

В конечном счете отмеченное в полной мере подтвердилось разразившимся в 2007—2008 гг. мировым финансово-экономическим кризисом.

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 транзакций 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 давящий 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 транзакциях, с другой — в любой 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 набора критериев оценки места той или иной из них 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 состоял 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, тяготеющих 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 подменяемой 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. Другой важный принцип — 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.

В-четвертых, ось политического соперничества по линии Восток — Запад все явственнее преобразуется в экономическую ось Центр — Периферия. Место страны в мировой экономической таблице о рангах определяется ее приближенностью к одному из полюсов этой оси. Новые отношения, описываемые системой координат Центр — Периферия, отнюдь не означают усиления связей между развитыми и неразвитыми странами. Скорее наоборот: укрепляются отношения между близкими по уровню развития странами (см. ранее), 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.

1. 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.

2. Глобальные перемены в области окружающей среды. Истощение 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.

3. Прирост и постоянное перемещение народонаселения. Население перемещается по причине бедственного экологического, неудовле-

творительного экономического и политического положения. Массовый миграционный натиск с Периферии в Центр вызывает репрессивную ответную реакцию, что в свою очередь входит в противоречие с требованиями демократизации общества, порождая схожие экономические и социальные проблемы.

4. 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 в целях повышения предсказуемости их поведения на мировых товарных рынках.

5. 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.

6. Усиление роли международных экономических организаций, 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.

7. 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.

8. Вступление многих стран в этап инновационного развития.

Резюме

Международные экономические отношения — неотъемлемая часть мирового хозяйства. Изменения, 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: ускорением научно-технического прогресса, глобальными переменами в области окружающей среды, приростом и постоянным перемещением народонаселения, увеличением разрыва между бедными и богатыми странами, ростом экономической взаимозависимости и связанными с ним проблемами унификации, усилением роли международных экономических организаций, растущей ролью 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 (принимает 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.* Мировое хозяйство и его конъюнктуры во время и после войны. Вологда: Обл. отд-ние гос. изд-ва, 1922.
2. *Кондратьев Н.* Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989.
3. *Международные экономические отношения. Интеграция* / Ю.А. Щербанин, К.Л. Рожков, В.Е. Рыбалкин, Георг Фишер. М.: ЮНИТИ, 1997.
4. *Мировая экономика: Учебник.* 3-е изд. / Под ред. Ю.А. Щербанина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
5. *Ойкен В.* Основные принципы экономической политики. М.: Прогресс, 1995.
6. *Фаминский И.П.* Глобализация — новое качество мировой экономики. М.: Магистр, 2009.
7. *Фишер Георг.* Глобализация мирохозяйственных связей: сущность, направления, перспективы. М.: ДА МИД РФ, 1999.

ВИДЫ И ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ 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: изменения геополитических векторов мирового хозяйства, влияния НТР, интернационализации производства и капитала, мобильности трудовых ресурсов.

До середины 1980-х годов мировой рынок условно 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 2 раза, а за 50 лет после войны — более чем в 30 раз. В послевоенный 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. был зафиксирован последующий устойчивый рост до 7,5 и 4,1% в 2004 г. и 3,7 и 8,0% в 2006 г. В то время как в период между мировыми войнами (1913—1939), 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. О резком кризисном падении объема мировой торговли в 2009 г. уже говорилось.

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 г. рост составил 400%. В 1996 г. накопленные иностранные прямые капиталовложения достигли 2,7 трлн долл., в 1999 г. — 4,8 трлн долл., в 2000 г. — 6,3 трлн долл., в 2001 г. — 6,8 трлн долл. В 1999 г. объем прямых иностранных инвестиций достиг отметки 865 млрд долл., в 2000 г. он составил 1,5 трлн долл., в 2001 г. уменьшился до 735 млрд долл., а в 2003 г. опять уменьшился до 560 млрд долл. (динамика ПИИ за последние 20 лет показана в приложении 5).

Между тем суммы иностранных инвестиций, как и мировая торговля, в связи с нынешним мировым экономическим кризисом су-

щественно (более чем на 20%) сократились. Детальные данные приводятся в последующих таблицах и в приложении.

Движение капиталов служит сегодня приводным ремнем развития 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 90 млрд долл., то в рамках движения капиталов каждый день перемещается более 2 трлн 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 ВВП 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 2003 г. по всему миру насчитывалось около 850 тыс. иностранных филиалов транснациональных компаний, а к 2009 г. их число возросло до 930 тыс., в то время как в начале 1960-х годов их было всего 3500. В настоящее время более трети мировых торговых потоков проходит внутри компаний, в то время как в 1970-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 изготавливается 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.

Важный результат деятельности ТНК — организация ими производства за рубежом, основанного на зарубежном инвестировании, внутрифирменной специализации и кооперировании. До 3/4 меж-

дународного 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 ВВП, до 2/3 экспорта и свыше 9/10 прямых зарубежных инвестиций индустриальных государств. 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 за 2003 г. в числе 500 самых крупных — 2/3 составляют американские, 1-е и 2-е места принадлежали до последнего времени соответственно «Дженерал электрик» и «Эксон Мобил», но китайцы уже «на пороге».

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 концу XX в. 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 тор-

говли машинами и оборудованием приходится на промежуточную продукцию (комплектующие изделия).

Причина этого явления — в росте специализации в условиях научно-технической революции. Монополии стремятся снизить удельные издержки производства путем повышения минимальных и оптимальных размеров предприятий, добиваясь экономии на крупномасштабном 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 30%, Германии и Франции — около 20%. 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 2006 г. — 2,710 трлн долл., т.е. больше 20% стоимости продаваемых товаров, а в 2009 г. он составил примерно 15 трлн долл. На услуги приходится более 40% экспорта США, 46% — Англии.

При уменьшении экспорта некоторых традиционных услуг (транспорта 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 (инжиниринга) и аренды зарубежного оборудования (лизинга). 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 усилении 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 идут на экспорт или покрываются за счет импорта.

Усиливается тенденция вытеснения с мирового рынка средних и мелких экспортеров и импортеров. Внешнеторговые связи концентрируются в руках монополистических объединений. Уже в 1980-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. Покупа-

тели 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 специализированные 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 (одеждой, обувью, бытовой электротехникой). 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 часто используется 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.

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;
- потребностями улучшения структуры экономики, чему содействуют иностранные инвестиции;
- 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 ВВП промышленно развитых стран.

За период с 1914 г. до начала 1990-х годов прямые зарубежные 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, а затем рост возобновился практически до мирового экономического кризиса 2008—2009 гг.

К середине 1990-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 конец 1990-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 млрд долл. (1980 г. — 19,1).

Как уже отмечалось в гл. 8, одним из должников до последнего времени была и Россия. На сегодняшний день долги погашены. 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, хотя в последние годы, по последнему докладу ЮНКТАД за 2004 г., наметилось опережающее повышение прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны.

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 одновременно экспортируют и импортируют капитал. 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%, что 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 в целях 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. Предостав-

ление 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.

Одна из форм международных экономических отношений — 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 умов). Она подрывает научно-технический потенциал нации и обогащает потенциал принимающей страны. По оценкам экспертов, потеря от утечки умов 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 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 выби-

рать любой режим валютных курсов — плавающие или фиксированные. Большинство ведущих стран предпочло плавающие курсы.

Введение плавающих курсов привнесло некоторый элемент неустойчивости 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. Неслучайно после 17 августа 1998 г. от практики валютного коридора пришлось отказаться.

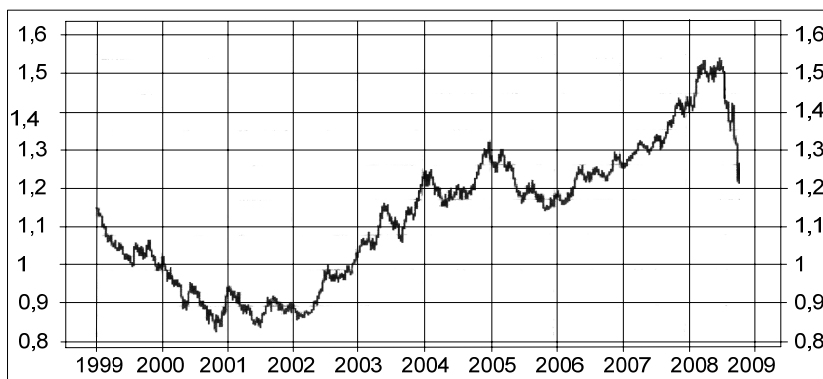
Научно-техническая революция, в первую очередь развитие сети телекоммуникаций, привела к интернационализации валютного рынка. Возможность связаться с любым банком в течение считанных секунд создала условия, в которых валютный рынок мог функционировать круглосуточно, когда в Нью-Йорке ночью можно проводить 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 до последнего времени современную валютную систему можно было назвать долларовой стандартом. Хотя формально все валюты равны, но тем не менее доллар до сих пор превалирует в международных расчетах и валютных резервах и выполняет в настоящее время роль мировых денег.

Но теперь ситуация меняется: достойной и реальной альтернативой доллару США становится международная валютная единица стран ЕС — евро. Это сопоставимый с США экономический комплекс, на который приходится более чем представительная часть деловой активности и существенная часть международных расчетов в соответствующей валюте. Хотя бы это говорит об изменении ранее сложившейся в мировой валютной системе ситуации. Но новое и в ощутимых количественных признаках заключается в следующем: евро превратилось в равноправную ключевую валюту, в которой измеряются цены значительной части мирового оборота товаров и

услуг, формируются и оцениваются национальные золотовалютные запасы. Наконец, фактор евро начинает непосредственно воздействовать на личные предпочтения и вклады населения. Для многих стран, в частности и России, возникает необходимость корректировки и переоценки параметров валютной политики.

В этой связи представляют практический интерес данные о динамике курса доллара к евро в последнее время (рис. 10.1), а также сведения о курсах некоторых валют (табл. 10.1).



Источник: Европейский центральный банк.

Рис. 10.1. Динамика курса евро к доллару США за 2003—2009 гг.

Т а б л и ц а 10.1

Курсы валют с 2007 по 2009 г.

Период	Долл./рубл.	Евро/рубл.	Евро/долл.
Январь 2007	26,57	34,39	1,3
Март 2007	26,21	34,69	1,32
Июнь 2007	26,0	34,72	1,34
Сентябрь 2007	25,66	35,35	1,38
Январь 2008	24,37	36,17	1,45
Март 2008	23,77	36,75	1,57
Июнь 2008	23,67	36,68	1,56
Сентябрь 2008	25,7	36,39	1,41
Январь 2009	32,57	43,08	1,33
Март 2009	33,46	45,44	1,33

Источник: Интерфакс-Экономика, статистика ЦБ РФ, данные приведены на начало каждого периода.

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-Вудской системе с 1976 г. пришла Ямайская система, основанная на демонетизации золота и режиме плавающих курсов. Господствующее положение в мировой валютной системе занял американский доллар.

В настоящее время позиции глобальной резервной валюты наряду с долларом США приобретает евро, что означает количественные и качественные сдвиги в мировой валютной системе.

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?
5. В чем особенности современной ситуации в международных валютных отношениях? От чего зависят перспективы евро как мировой резервной валюты?

Библиографический список

1. *Киреев А.* Международная экономика. Часть 1. М.: Юрайт: Международные отношения, 2006.
2. *Киреев А.* Международная экономика. Часть 2. М.: Юрайт: Международные отношения, 2006.
3. *Мировая экономика и международные экономические отношения* / Под ред. А.С. Булатова, Н.Н. Ливенцева. М.: Магистр, 2008.
4. *Мировая экономика и международный бизнес: Учебник* / Под ред. В.В. Полякова и Р.К. Щенина. М.: КноРус, 2007.
5. *Рожков К.Л.* Страновая и территориальная логистика. М.: Научная книга, 2000.
6. Der Fischer Weltalmanach (Zahlen, Daten, Fakten). 1999.

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
- Россия и Всемирная торговая организация
- Торговля услугами и ее 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. Это убедительно свидетельствует о том, что все страны все сильнее втягиваются в систему международного разделения труда. Мировой экспорт товаров вырос с 10,4 трлн долл. в 1995 г. до примерно 33 трлн долл. в 2008 г., сократившись благодаря кризисным явлениям в мировой экономике до 25,1 трлн долл. в 2009 г., т.е. уменьшился почти на 25%. Такое падение в 2010 г. далеко не компенсировано. Рост объема экспорта за рассматриваемый период (с 1995 по 2009 г.) составляет примерно 2,4 раза. Близки к этим цифрам и показатели изменения импорта (табл. 11.1).

Анализ сдвигов в международной торговле, в том числе и на современном этапе, предполагает рассмотрение двух аспектов:

- (1) темпы ее роста в целом (экспорта и импорта) и относительно роста производства, представленного в показателе совокупного ВВП мира;

- (2) сдвиги в структуре — товарной (соотношение основных групп товаров и услуг) и географической (доли регионов, групп стран и отдельных стран).

Т а б л и ц а 11.1

Общие итоги мировой торговли товарами и услугами, млрд долл.

Составляющая	1995	2000	2004	2008	2009
Мировая торговля товарами					
ИТОГО	8093,5	10245,5	14495,1	25251	18681,9
Экспорт	3991,6	4974,3	6998,6	12293,4	9149,4
Импорт	4101,9	5269,2	7446,5	12957,6	9532,5
Мировая торговля услугами					
ИТОГО	2353,5	2936,5	4340,9	7339	6426,1
Экспорт	1172,4	1481,7	2220,4	3803,6	3311,6
Импорт	1181,1	1454,8	2120,5	3535,4	3114,5
Мировая торговля товарами и услугами					
ВСЕГО	10447	13180	18786	32590	25108
Экспорт	5164	6456	9219	16097	12461
Импорт	5283	6724	9567	16493	12647

Источник: WTO 2010.

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. Ускоренный рост международной торговли услугами — также один из феноменов динамики.

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 она составляет около 70—76%, во втором — 20—24% и для последней группы этот показатель не превышает 6—8%.

В товарном объеме 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 прошлого столетия на долю сырьевых товаров приходилось около двух третей экспорта и только одна треть — на готовые изделия. Теперь эта пропорция практически перевернулась.

Услуги составляют в настоящее время около 25% международного торгового обмена. Именно поэтому мы отдельно рассматриваем мировую торговлю услугами.

Вместе с тем, как следует из вышеприведенной таблицы, мировой экономический кризис обусловил существенное падение мирового товарооборота (почти на 25%), быстрое восстановление его в ближайшее время не просматривается, что подтверждается подобными данными по отдельным странам и по России.

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 1950—1960-е годы преобладали тенденции к либерализации, то в 1970—1980-е годы прокатилась волна «нового» протекционизма.

Тенденция к либерализации 1950-х и 1960-х годов принимала форму уменьшения величины таможенных пошлин, сокращения использования валютных и количественных ограничений. Если в середине 1950-х годов средняя величина таможенных пошлин в европейских странах и США составляла 30—40%, то в 1970-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 1970-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, прежде всего количественные ограничения, стандарты, технические условия, нормы экологической безопасности и т.д., действие которых носит избирательный характер. Протекционистские тенденции усилились в период мирового финансово-экономического кризиса.

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 1980-х годах ЭВМ нового поколения.

В случаях поставок крупных материалоемких товаров, обладающих большой стоимостью, зачастую используется прямое государ-

ственное финансирование. Такие методы широко применялись в 1970-е и 1980-е годы США и Великобританией при поставках судов и нефтяных буровых платформ, при этом величина субсидий колебалась от 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 максимальное значение 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 политического, военного и другого риска. Удлиняется срок страхования, облегчаются условия выплаты страховки и т.д.

Еще одна форма поддержки экспорта — помощь тем государственным представительством 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, Великобритания в 1980-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 общий курс на либерализацию международной торговли во многих случаях сочетается с мерами протекционистского характера по отношению к отдельным товарам в не-

которых 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 предложений США 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.

Основной целью ГАТТ (ВТО) стала либерализация мировой торговли. В конечном счете определились следующие базовые положения и правила, в соответствии с которыми осуществлялась деятельность ГАТТ и современной его преемницы ВТО:

- недискриминация, режим наибольшего благоприятствования, основанные 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;
- ведение внешнеторговых операций на частноправовой основе.

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 правомочности применения средств внешнеторгового регулирования. ГАТТ признает пошлины в качестве единственного приемлемого средства. Все остальные формы и методы использоваться 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 возможным. Сюда относятся случаи применения программ регулирования сельскохозяйственного производства, нарушения равновесия платежного баланса.

Негативным было 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 односторонних действий, связанных 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. Круг вопросов, решаемых в раундах переговоров, приводится в табл. 11.2.

С начала деятельности ГАТТ и до 1973 г. основной переговорный процесс касался снижения таможенных пошлин, которые уменьшились с 40—60% в 1945—1947 гг. до 3—5% в начале 1990-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.

В 1970-е годы, когда на повестку дня была поставлена задача регулирования нетарифных мер, принцип равенства уступок начал применяться в несколько модифицированном виде.

Две последние серии переговоров, начавшиеся с середины 1970-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

самых 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 карательные пошлины, как установлено в законе, не должны превышать демпинговую разницу, т.е. разницу 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 карательная пошлина не может быть выше 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.

Наконец, широкая группа принятых решений касалась регулирования так называемых мер нетарифного протекционизма: лицензий, государственных заказов, государственных субсидий.

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 стало 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 было уступкой странам ЕС.

Следующим крупным многосторонним соглашением в рамках ГАТТ стала 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.

Общим результатом стала ликвидация пошлин на 40% мирового импорта промышленных товаров к 1998 г. В результате снижения таможенных пошлин на другие товары общий размер 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% экспортных и производственных субсидий. Одновременно предполагается отказ от всех форм регулирования сельскохозяйственной торговли в пользу таможенных тарифов.

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 отне-

сены субсидии, применяемые в связи с охраной окружающей среды и региональным развитием. Были также введены минимальные количественные параметры, ниже которых субсидирование автоматически признается «законным» (3% общего импорта или 1% общей стоимости товара).

В числе других вопросов рассмотрены торговые аспекты права на интеллектуальную собственность и регулирование торговли услугами (см. § 11.4).

Важным результатом Уругвайского раунда стало принятие в апреле 1994 г. решения о создании **Всемирной торговой организации (ВТО)**. Сохраняя все основные положения ГАТТ, новая организация поставила 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.

Создание ВТО было провозглашено в апреле 1994 г. после интенсивных переговоров заключительной стадии Уругвайского раунда. Пакет документов ВТО (The World Trade Organization) включает 56 правовых документов, составляющих несколько блоков. Прежде всего, это регулирующие деятельность и правила ГАТТ (50 соглашений в новой редакции 1994 г.), а также определяющие задачи и функции структур, созданных в свое время под эгидой ГАТТ (6 соглашений) и вошедших в ВТО: Генеральное соглашение по торговле услугами ГАТС (The General Agreement on Trade in Services — GATS) и Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности ТРИПС (The Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights — TRIPS).

Во второй блок входят 12 многосторонних торговых соглашений (МТС), в том числе: по сельскому хозяйству; по применению санитарных и фитосанитарных мер; по текстильным изделиям и одежде; по техническим барьерам в торговле; по инвестиционным мерам, связанным с торговлей; по применению Статьи VI ГАТТ-94 (Антидемпинговая и компенсационная пошлины); по применению Статьи VII ГАТТ-94 (Оценка товара для таможенных целей); по субсидиям и компенсационным мерам и др.

Далее — договоренности о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров и относительно механизма обзора торговой политики. Положения этих блоков пакета правовых документов обязательны к исполнению для всех стран-участниц и стран, вступающих в ВТО.

В пакет правовых документов входят также плюрилатеральные соглашения (с ограниченным участием, т.е. необязательные для всех участников ВТО), например по торговле гражданской авиатехникой и правительственным закупкам, и так называемые секторальные тарифные инициативы, в которых на добровольной основе может участвовать часть стран — членов ВТО.

Мы достаточно подробно перечислили весь набор правовых документов ВТО, поскольку учет их положений необходим для решения вопроса о присоединении к этой организации.

По состоянию на июнь 2010 г. Всемирная торговая организация насчитывала в своих рядах 153 страны-участницы и 31 страна-наблюдатель имела юридический статус специализированного учреждения системы ООН. На страны — участницы ВТО приходится около 96% мировой торговли. Выработанные с учетом интересов многих государств и проверенные практикой правовые регламенты ВТО в принципе обеспечивают цивилизованные методы и формы внешнеторгового обмена, поэтому присоединение России к ней экономически обусловлено, а в перспективе принесет несомненные выгоды. Вопрос в том, каковы потери и выигрыши сейчас и что необходимо, чтобы уменьшить отрицательные и увеличить положительные результаты. На начало октября 2010 г. между президентами России и США достигнута договоренность об ускорении вступления России в ВТО.

Принципиальная линия ВТО в осуществлении регулирования — упор на постепенное и последовательное преодоление административных мер и инструментов в этой области, преимущественная ориентация на экономические, тарифные рычаги. Это означает, что главное направление либерализации импорта — снижение ставок ввозных таможенных тарифов, импортных пошлин. Особая роль и эффективность использования тарифного регулирования на современном этапе развития мирохозяйственных связей, международной торговли определяется рядом объективных обстоятельств:

- (1) при достигнутом уровне товарно-денежных отношений, рыночных принципов формирования и развития МЭО это — достаточно действенный и гибкий инструмент экономического регулирования;
- (2) таможенные тарифы применяют практически все страны, что обуславливает их значение для формирования между-

народных товарных потоков, а в конечном итоге структур экономик;

- (3) национальные таможенные тарифы охватывают всю номенклатуру импорта, а не отдельные ее части или сферы ВЭД, как другие средства и инструменты регулирования;
- (4) они сравнительно просты и прозрачны, поддаются контролю.

Скоординированная либерализация международного обмена товарами в рамках ВТО в конечном счете выгодна странам, поскольку способствует решению как минимум двух задач. Прежде всего, снижение импортных тарифов и, как следствие, уменьшение относительных цен способствуют перераспределению ресурсов в производственный сектор экономики. В свою очередь, это приводит к увеличению ВВП и повышению национального дохода. По оценке Всемирного банка, сокращение таможенных тарифов, осуществленное согласно договоренностям Уругвайского раунда, привело к увеличению национального дохода в странах — участницах ГАТТ на 0,3—0,4%, а также существенно большие выгоды в долгосрочном плане принесет адаптация экономики к технологическим инновациям, новым структурам производства и новым условиям конкуренции. Это, безусловно, облегчает потребителям доступ к более качественным и, как правило, к менее дорогим товарам.

За период деятельности ГАТТ (ВТО), т.е. с 1948 г., средний уровень таможенных тарифов снижен почти на порядок: с 43—48% до 4—6%. При этом снижение было более существенным в экономически развитых странах и меньшим в развивающихся. Так, по данным упомянутого доклада Всемирного банка, в конце 1980-х — начале 1990-х годов в девяти развивающихся странах Азии, Африки и Латинской Америки средняя тарифная ставка сложилась на уровне от 10% (1992 г., Чили) до 26—28% (Бангладеш и Филиппины) и 42% (Египет). Согласно сведениям ВТО, средневзвешенные импортные пошлины после завершения Уругвайского раунда составляли: в Мексике — 33,7%; Индии — 32,4; Аргентине и Венесуэле — 30,9; Таиланде — 28,0; Бразилии — 27,0; Турции — 22,3 и на Филиппинах — 22,2%. В развитых странах средневзвешенные тарифные ставки снизились с 6,3 (перед Уругвайским раундом) до 3,8% (после него). А по отдельным странам и группам стран соответственно: США — до 3,5% (5,4); страны ЕС — 3,6 (5,7); Канада — 4,8 (9,0); Япония — 1,7% (3,9).

Следует обратить внимание на довольно широкую дифференциацию ставок импортных пошлин в развитых странах. Как можно

судить по данным ВТО, при указанных выше средних таможенных ставках распределение их уровня по товарной номенклатуре импорта в США и странах ЕС соответственно следующее: беспошлинно США — 39,5%, ЕС — 37,7%; от 0,1 до 5,0—42,9 и 34,2%; 5,1—10,0—10,2 и 19,0%; 10,1—15,0—1,3 и 8,2%; 15,1—35,0—6,0 и 9,9%, наконец, свыше 35,0—0,1%, а еще более высокие отсутствуют.

Как видим, дифференциация ставок, их изменение по отдельным группам товаров активно используются с учетом конкретных ситуаций и задач внешнеторговой и в целом экономической политики в рамках правил ВТО.

Выведенная из сферы деятельности ООН и обладающая 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.

Всего за всю историю существования ВТО прошло шесть Министерских конференций, и был начат новый раунд переговоров (Доха-раунд). В таблице 11.2 указаны даты и место проведения Министерских конференций, а также перечень обсуждавшихся на них вопросов.

Т а б л и ц а 11.2

Переговоры в рамках ВТО

Место проведения переговоров	Год	Основное содержание
1	2	3
Сингапур	Декабрь 1996 г.	Принято Соглашение по либерализации торговли в области информационных технологий
Женева (Швейцария)	Май 1998 г.	Подведены основные итоги пятидесятилетней деятельности ГАТТ/ВТО; принято решение о подготовке к новому раунду многосторонних торговых переговоров

Окончание табл. 11.2

1	2	3
Сиэтл (США)	Ноябрь — декабрь 1999 г.	Анализ выполнения странами — членами ВТО соглашений Уругвайского раунда; открытие нового раунда переговоров, в рамках которого не удалось достичь консенсуса по рассматриваемым вопросам сельского хозяйства, торговли услугами и др., в том числе ввиду разногласий между странами группы «квадро» (ЕС, США, Япония, Канада)
Доха (Катар)	Ноябрь 2001 г.	Принято решение о начале первого раунда переговоров в рамках ВТО — «Раунда развития»; программа переговоров охватывала вопросы, связанные с развитием, уточнением и дополнением действующих Соглашений ВТО; а также вопросы, связанные со снижением торговых барьеров; особое место в повестке переговоров заняла проблема снижения уровня поддержки сельского хозяйства в развитых странах
Канкун (Мексика)	10—14 сентября 2003 г.	Сохраняются разногласия по вопросам сельского хозяйства и «сингапурским вопросам» (правила конкуренции; инвестирование; транспарентность в правительственных закупках; упрощение торговли)
Женева (субконференция)	Июль 2004 г.	Достигнуто рамочное соглашение о продолжении переговоров Доха-раунда; зафиксировано общее согласие относительно ликвидации экспортных субсидий в сельском хозяйстве
Гонконг	3—18 декабря 2005 г.	Достигнуты следующие договоренности: <ul style="list-style-type: none"> • экспортные субсидии в сельском хозяйстве подлежат отмене в 2013 г.; • хлопковые субсидии подлежат отмене в 2006 г.; • к 2008 г. развитые страны обязаны обеспечить свободный доступ на свои рынки для 97% товаров из 32 наименее развитых стран
Женева	30 ноября — 2 декабря 2009 г.	Продление моратория на электронную торговлю и права интеллектуальной собственности

С 21 по 26 июля 2008 г. в Женеве (Швейцария) прошла министерская конференция (мини-конференция), в ходе которой в значительной степени удалось преодолеть разногласия по вопросам сокращения субсидий сельскохозяйственным производителям и снижения тарифов на промышленные товары. Однако по условиям применения специального защитного механизма странам — участникам переговорного процесса так и не удалось прийти к консенсусу. В частности, развитые страны, и в первую очередь США, выступали за возможность превышения действующих в настоящее время связанных тарифных уровней, но только в том случае, когда объемы импорта возрастут на 40% и более в течение трехлетнего периода. При этом связанные тарифы можно будет повышать не более чем на 15%. В течение года защитные пошлины, превышающие действующие связанные тарифные ставки, можно использовать для 2,5% тарифных линий. Однако Группа-33, объединяющая ряд развивающихся стран, включая Индию и Китай, выступила с альтернативным предложением, согласно которому член ВТО может инициировать в случае роста объемов импорта на 10% и более применение специального защитного механизма и превысить уровни связанных тарифов в пределах 30%. В результате внутри Группы-7 (Австралия, Бразилия, Китай, ЕС, Индия, Япония, США) возникли существенные разногласия, и прошедшая мини-конференция не дала ощутимых результатов.

С 30 ноября по 2 декабря 2009 г. в Женеве (Швейцария) прошла седьмая министерская конференция. Согласно распорядку на конференции не проводились переговоры по Доха-раунду, поэтому достичь консенсуса между развитыми и развивающимися странами снова не удалось. Эта конференция была посвящена анализу проделанной ВТО работы. Участвующие министры подтвердили необходимость завершить Доха-раунд в 2010 г.

Начавшийся в 2001 г. Доха-раунд пока не завершен, поскольку дальнейшая либерализация международной торговли товарами и услугами зачастую вступает в противоречие с целями национальной внешнеторговой политики отдельных стран, создавая угрозу их экономической безопасности. Сохраняющиеся диспропорции в сфере распределения выгод глобализации мирохозяйственных связей в пользу развитых стран демонстрируют асимметричность выгод от участия в ВТО для групп государств с разным уровнем экономического развития. В результате достижение консенсуса между развитыми и развивающимися странами становится проблематичным, поскольку каждая страна стремится к достижению своих целей: развитые страны — к облегчению доступа на рынки всех стран — членов ВТО при сохранении определенных изъятий из принципов Организации и возможности использования Общих и Специальных

исключений, а развивающиеся страны — к сохранению возможности защиты высокочувствительных, т.е. низкоконкурентоспособных, секторов экономики в условиях угрозы экономической безопасности, к устранению ограничений в доступе на рынки развитых стран и субсидирования отдельных отраслей (в частности, сельского хозяйства). Нежелание играть по правилам, несущим странам-участникам неравные выгоды, развернувшиеся мировые финансовый, валютный и продовольственный кризисы усугубляют имеющиеся противоречия в ходе выработки новых условий ведения международной торговли.

В сложившейся ситуации форсированное вступление России в ВТО малообоснованно и может быть связано со значительными экономическими и социальными издержками, особенно в краткосрочной перспективе. Более того, сама Всемирная торговая организация в современных кризисных условиях нуждается в модернизации и переосмыслении подходов к либерализации внешнеторговой сферы.

11.4. Россия и Всемирная торговая организация

Приведение внешнеторгового и внешнеэкономического законодательства России в соответствие с нормами международной практики — важный элемент 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 1980-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 под-

готовку объемного документа, характеризующего ее торгово-политический режим.

О тщательности проработки этой проблемы свидетельствует то, 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, 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 чуть ли не единственная страна в мире, где нет количественных ограничений импорта, в том числе и сельскохозяйственных товаров. Актуальна, очевидно, какая-то форма компенсации либеральной политики Правительства России.

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 — крупнейшая организация, объединяющая практически все страны, ее участницами являются 153 страны.

Однако переговоры между РФ и странами — участницами РГ разными способами затягиваются, и вступление России в ВТО

откладывается, несмотря на согласование позиций с такими влиятельными членами, как США и ЕС. При этом вступать поспешно на неблагоприятных условиях РФ не намерена. Кроме того, дополнительным препятствием служит необходимость координировать стратегию переговорного процесса вступления России в ВТО с интеграционными процессами в рамках Таможенного союза России, Казахстана и Белоруссии.

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, опасаящиеся роста внешней конкуренции своим производителям.

Действующие в России импортные таможенные тарифы примерно в 2,4 раза ниже, чем в развивающихся странах, и в 1,6 раза выше, чем в экономически развитых. Снижение среднего уровня ставок таможенного тарифа в связи со вступлением страны в ВТО не должно создать общеэкономических трудностей, но предполагает дифференцированный подход, обеспечивающий, с одной стороны, более легкий доступ к внутреннему российскому рынку прежде всего по товарам, не конкурирующим с отечественными и выпускаемыми нечувствительными производствами, с другой — защиту чувствительных и потенциально конкурентоспособных собственных производителей. Это в целом будет отвечать правилам и практике ВТО.

Об отмеченном говорит и российский опыт последних лет. Таможенное регулирование импорта в РФ не было до недавнего времени определяющим инструментом, несмотря на то, что уровни ставок таможенного тарифа при импорте носили защитительно-фискальный характер и становились все более обременительными. По состоянию на середину 2005 г. средневзвешенная величина конечного уровня связывания ставок импортного тарифа составляла 12,82%.

После дефолта 1998 г. и с учетом предполагаемого вступления России в ВТО тарифно-таможенная политика стала более целенаправленной. С начала 2001 г. осуществляется ощутимая корректировка импортных таможенных пошлин в направлении их снижения, в том числе отказа от малопродуктивных запретительных пошлин, а также преодоления искажения их структуры из-за девальвационных процессов. Введенные с 1 января 2001 г. пошлины на импорт предусматривают практический отказ от максимальной 30%-ной адвалорной ставки (по 883 из 888 ранее действовавших позиций). Уровень таких ставок понижается до 20% в первую очередь по промышленным товарам широкого потребления, оборудованию продукции хи-

мической промышленности, преобладающими в структуре импорта. Ставка 30% сохраняется лишь по пяти позициям, в том числе по табачным изделиям, белому сахару. Существенно сокращено число позиций (с 624 до 104), ранее облагаемых по ставке 25%, куда, в частности, вошли: фрукты, овощи, рыбпродукция, алкогольные напитки, некоторые химические товары. Ставка 25% сохранена только по одной группе — мясо птицы. По однородным товарам (2072 позиции) ставки импортного таможенного обложения унифицированы. Из общего числа ставок импортного таможенного тарифа (11 с лишним тысяч) практически изменены пошлины по 3508 позициям, т.е. более 32% товарной номенклатуры ВЭД. При этом по 3068 позициям они снижены и лишь по 440 повышены.

Снижение и унификация уровня ввозных пошлин привели к уменьшению средневзвешенной ставки импортного таможенного тарифа до 10,7%. Кроме того, осуществлены меры по улучшению структуры импортного таможенного обложения по видам ставок (адвалорных, комбинированных), более широкому применению сезонных ставок при импорте сельхозпродукции.

Модификация импортного тарифа продолжалась и в 2001 г.: с 1 октября изменились таможенные импортные ставки по 610 позициям, из них по 481 (почти 80%) произошло снижение (в среднем на 5,8%), а по 108 — некоторое повышение, в среднем приблизительно на 5,5%. Указанное снижение коснулось машинотехнической продукции, в частности транспортных средств; контрольно-измерительных аппаратов и инструментов; органических химудобрений. Повышение затронуло интегральные схемы и компоненты аппаратуры связи. С января 2002 г. начала действовать новая редакция ТН ВЭД, в которой согласно обязательствам России учтены изменения, внесенные в ГСОТ (в части кодовых обозначений).

Введен в действие новый Таможенный тариф, зафиксировавший ранее сделанное и внесший ряд новых поправок в ставки таможенного обложения в основном в сторону снижения по 140 позициям, в том числе по бытовым швейным машинам; судам и другим плавсредствам; аудио- и видеоаппаратуре и комплектующим для нее; полимерной пленке; фруктам и ягодам и т.д.

Все это обусловило дальнейшее некоторое снижение средневзвешенного импортного тарифа к середине 2002 г. до 10,0—11,0%, что соответствует линии на их последующее понижение в связи с предстоящим вступлением в ВТО. Видимо, такая линия должна быть продолжена при определенной дифференциации шагов и сроков. Согласно планам Министерства экономического развития и торговли РФ в дальнейшем в течение 7 лет будет происходить постепенное

снижение импортного тарифа, но только на три вида товаров. В частности, это товары, российские аналоги которых конкурентоспособны на рынке; товары, необходимые для производства конечной конкурентной продукции, в частности комплектующие; товары, которые не производятся в России и необходимы для социальных целей. Если же поставки из-за рубежа будут наносить ущерб отечественным производителям, то будут применяться компенсационные защитные меры. По самым предварительным оценкам, средние ставки таможенного тарифа России при вступлении в ВТО должны сложиться на первоначальном уровне 7,0—9,0%.

Возможности защиты отечественного производителя. Линия ВТО на либерализацию импорта путем снижения таможенных ставок не исключает их повышенного уровня по некоторым позициям и на определенное время в целях поддержания чувствительных конкурентоспособных отечественных производств. С учетом российской ситуации, которая в советский период формировалась под воздействием курса на единый народно-хозяйственный комплекс, предполагающий высокую самообеспеченность, что претерпело значительные изменения в связи с распадом Советского Союза и развалом сложившихся производственных связей, позиции ряда отраслей экономики и производств серьезно ослабли. Но, принимая во внимание масштабы страны, высокий уровень ее обеспеченности природными ресурсами, квалифицированной и относительно дешевой рабочей силой, имеющиеся в ряде сфер современные технологии, преимущественную ориентацию на импорт соответствующих товаров вряд ли можно считать целесообразной. А поэтому при вступлении в ВТО обоснованно избирательное использование на согласованные сроки импортного таможенного тарифа также для защиты потенциально конкурентных производств. В таком контексте повышенный уровень таможенных ставок по определенным позициям не противоречит правилам и практике ВТО. Как свидетельствуют фактические данные, многие страны — члены ВТО пользуются высокими импортными пошлинами для защиты и поддержки отечественных производителей. Это относится как к экономически развитым, так и к развивающимся странам, что можно проиллюстрировать следующими данными. Высокие ставки импортного тарифа (мы их разбили на группы: 12—19%; 20—29%; 30—99%; 100—299% и свыше 300%) применяются в странах ЕС соответственно по 599, 341, 342, 31 и 2 позициям; в США — по 546, 197, 144, 15 и 11, или около 9% всей товарной номенклатуры импорта; в Японии — по 276, 361, 157, 67 и 31 (более 10%); в Канаде — по 444, 49, 21 и 68, выше нет. В Бразилии на первые две группы приходилось 4130 и 770 позиций (около 7% товарной номенклатуры), а в Республике

Корея на три первые группы — 58, 432 и 341 (примерно 8%). Наконец, в Китае по первым четырем группам — 1400, 996, 2211 и 46 (более чем 40%).

Между тем защитительная роль повышенных ставок таможенного обложения, как указывалось, весьма гибка и достаточно эффективна, о чем говорит и пример из российского опыта. Упомянутое снижение импортных пошлин на текстильные изделия сразу же привело к ощутимому вытеснению отечественных предприятий с внутреннего рынка за счет расширения импорта. По предварительным оценкам, этот вариант поддержки отечественных производителей может быть обоснованно применен в отношении гражданского авиастроения, большинства видов автомобильных транспортных средств, универсального станкостроения, некоторых видов сельхозмашин, отдельных товаров химии, легкой, текстильной и пищевой промышленности и т.п. При этом на данном этапе должна ставиться задача закрепления их в первую очередь на внутреннем рынке.

И здесь можно учесть опыт ряда развитых стран, где таможенные тарифы при импорте отдельных товаров были в 3–5 раз выше средневзвешенных: например, по текстилю и одежде в США — 14,6%, ЕС — 9,1 и в Японии — 7,6%.

Отдельный вопрос — сельское хозяйство. И здесь, по замыслу ВТО и в соответствии с договоренностями Уругвайского раунда, акцент в либерализации торговли должен быть сделан в перспективе на тарифно-таможенные меры. Хотя уже сейчас в ряде стран, и прежде всего в экономически развитых, на многие виды сельскохозяйственных, продовольственных товаров установлены повышенные размеры таможенных пошлин. Так, в США импортный тариф на сахар — 244%, на молоко — 83%; в Канаде на масло — 360%, сыр — 289, куриные яйца — 236%. Для сравнения укажем, что в России ставки действующего таможенного тарифа на мясо крупного рогатого скота — 15%, куриное мясо — 25, молоко — 15, пшеницу — 5, а на сахар — 25%. В развитых странах и, в частности, в США и Европейском Союзе масштабная государственная поддержка сельскохозяйственного производства и экспорта осуществляется с помощью субсидий и практически в последующие годы не уменьшилась. Суммарный годовой размер их достигал в США в 1999–2000 гг. 175 млрд долл., а в ЕС — 100 млрд евро. В расчете на 1 га угодий субсидии в США составляли 200 долл., в Швеции — 800 долл., в Норвегии — 3500 долл. Проектом федерального бюджета США на 2002/2003 финансовый год предусматривалось довольно значительное увеличение субсидий фермерским хозяйствам. В ЕС, наряду с национальным субсидированием сельского хозяйства, осуществляется

его поддержка в рамках единой сельскохозяйственной политики. Только в 2003 г., по данным телепрограммы «Euronews» от 1 мая 2002 г., предусматривалось выделить аграрному сектору более 46% общей суммы (48,2 млрд евро) бюджетных расходов Евросоюза. В последующие годы эта сумма не уменьшилась.

Совершенно иное положение в России. Здесь в сельском хозяйстве занята существенно бо́льшая часть активного населения, чем в странах Запада, — почти 12%. Подавляющая доля текущих потребностей населения в сельскохозяйственной продукции вполне может быть удовлетворена собственным производством и при нормальном качестве стоит существенно дешевле; потребительские цены на традиционные отечественные овощи и фрукты, например картофель, на 25—30% ниже. Вместе с тем последние преобразования нанесли сельскому хозяйству особый ущерб, а многие принципиальные экономические и социальные вопросы до сих пор не находят решения (проблемы собственности и пользования землей, пока непреодоленного диспаритета цен на сельхозтехнику и удобрения, с одной стороны, и продукцию аграрного сектора — с другой, и т.д.).

С учетом места и роли сельского хозяйства в российской экономике не все направления и методы, применяемые в отношении него в развитых странах, могут оказаться приемлемыми и эффективными. Однако уже на настоящем этапе требуются решительные шаги по его всесторонней поддержке, в том числе и в рамках правил ВТО. На сегодняшний день сумма государственных субсидий российскому сельскому хозяйству составляет всего примерно 1 млрд долл., т.е. около 15 долл. на 1 га угодий, что несопоставимо с соответствующими объемами в развитых странах Запада, данные о которых приводились выше. Особенность практики субсидирования сельского хозяйства в России заключается в том, что в отличие от других стран здесь не применяются экспортные субсидии, а также ценовые трансферты или фактическое налогообложение потребителя. Поддержка сельского хозяйства практически полностью осуществляется за счет бюджета в основном (почти 70%) на региональном уровне.

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. По имеющимся оценкам, новые и новейшие технологии и решения охватывают 50 комплексов. Из них в США ведутся работы, осуществляется и предусматривается выход на мировой рынок — по 40, в основных странах ЕС — по 10—15, в России — лишь по 3, доля РФ в мировой торговле их результатами — менее 0,3%. Сейчас ситуация меняется прежде всего в связи с тем, что в сферу регули-

рования 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 1 млрд долл. Хотя следует признать, что объем такой продукции, предназначенной для экспорта в экономически развитые страны, весьма невелик.

Глобальная задача солидной подготовки к вступлению России в ВТО — установить баланс прав и обязанностей России с учетом интересов стран — членов этой организации. 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.

11.5. 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 такие виды услуг, как:

- связанные с внешней торговлей, включающие дополнительные издержки по товарам, морскому и другому транспорту и страхование;
- обусловленные обменом технологиями, 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 ком-

мерческим сделкам, заключаемым между гражданами двух и более независимых стран и отражаемым в платежных балансах.

По оценкам некоторых специалистов, к концу 1980-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 стандартизированной 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, туристские 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, как правило, 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).

Международная статистика свидетельствует о том, что торговля услугами — один из наиболее быстро растущих секторов мирового хозяйства, что видно из данных табл. 11.3.

Т а б л и ц а 11.3

Мировой экспорт услуг, динамика в %

Страна	2000—2008	2009
Мир	150,4	–23,9
Северная Америка, в том числе США	81,8 86,4	–9,8 –9,3
Европа, в том числе ЕС (27)	172,6 135,2	–14,2 –59,1
Африка	148,9	–52,0
Южная и Центральная Америка, в том числе Бразилия	134,1 221,6	–8,2 –8,9
Азия, в том числе Япония	181,9 111,0	–12,7 –15,1
Китай	385,8	–12,1

Источник: рассчитано по данным WTO 2010.

Как показывают данные Всемирной торговой организации, общий объем услуг составил в 2009 г. 6,4 трлн долл. (около 20,4% совокупного товарооборота), сократившись благодаря кризисным явлениям в мировой экономике на 12,4% по сравнению с 2008 г.

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, занижена по сравнению с реальной. Преуменьшенными представляются расчеты расходов туристов, бизнесменов, дипломатов, студентов во время их пребывания за рубежом. Весьма затруднительно рассчитать заработную плату, выплачиваемую иностранным рабочим и переводимую 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, которые, по мнению ряда экспертов, оказываются заниженными на 40—50%.

Географическое распределение торговли услугами, предоставляемыми отдельными странами, отличается крайней неравномерностью в пользу развитых государств.

По состоянию на 2009 г. в пятерке лидеров — экспортеров на мировом рынке услуг представлены: США — 470,217 млрд долл. (14,2%), Великобритания — 239,713 млрд долл. (7,2%), Германия — 214,799 млрд долл. (6,5%), Франция — 140,375 млрд долл. (4,2%) и Китай, сместивший с пятого места Японию, — 128,700 млрд долл. (3,9%). На долю этих стран в 2009 г. приходилось около 1/3 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 инженерно-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 обладают потенциальными резервами для развития туризма, транспортных услуг (организуют морские перевозки), но 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. Судостроительство 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.

11.6. 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, характеризующегося 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 быто-

вой 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 1980-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 1980-х годов сфера деятельности этой организации была расширена по инициативе США, являющихся крупнейшим поставщиком услуг на мировой рынок; с 1970-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 по-

сколько 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 1980-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, 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 стало 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, прежде всего Франции, беспокоившейся о сохранении 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 доку-

ментов 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: преимущественным развитием 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 избирательных 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, 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 в результате не только 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. Раскройте роль и место ВТО в либерализации и многостороннем регулировании мировой торговли.
5. В чем состоят необходимость и проблемы вступления РФ в ВТО?
6. Кратко охарактеризуйте современную мировую торговлю услугами.

Библиографический список

1. *Базовый курс по ВТО* // Международный центр учебных материалов. МЦУМ, 2002. Электронная версия.
2. *Киреев А.* Международная экономика. М.: Юрайт: Международные отношения, 2006.
3. *Мировая экономика: Учебник* / Под ред. Б.М. Смитиенко. М.: Высшее образование: Юрайт, 2009.
4. *Мировая экономика: Учебник*. 3-е изд. / Под ред. Ю.А. Щербанина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
5. *Мировая экономика и международные экономические отношения* / Под ред. А.С. Булатова, Н.Н. Ливенцева. М.: Магистр, 2008.
6. *World Investment Report*, 2008. N.Y. and Geneva, 2008.

МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА: СУЩНОСТЬ И ФОРМЫ

- Сущность и формы международного движения капитала
- Роль и характер прямых иностранных инвестиций
- Масштабы международных прямых инвестиций, их распределение в современном мировом хозяйстве
- Место России, других стран СНГ в сфере международных инвестиций

12.1. Сущность и формы международного движения капитала

Международное движение капитала, особенно принимающее форму инвестиций, является ключевым элементом, определяющим функционирование мирового хозяйства, развития и динамику форм, а также характер условий международных хозяйственных связей всех видов. С условиями привлечения и характером функционирования иностранных инвестиций связывают с полным основанием многие общие параметры национального развития и социально-экономического прогресса, национальной и международной безопасности на всех уровнях, соответствующие планы и программы. А это уже вопросы, относящиеся к сфере ключевых проблем национального развития. Здесь, возможно, потребуются некоторые разъяснения и комментарии.

Как область международных экономических отношений и мировой экономики интернациональное движение капитала стало типичным и уж тем более столь значимым и даже решающим относительно недавно: в последние полтора века — с переходом мирового рынка в свою высшую стадию развития. При этом:

- постоянно расширяется само понятие иностранных капиталовложений, в один ряд ставятся существенно различные формы капитала и его международного функционирования в увязке с другими реально существующими рыночными категориями;

- модернизируются, видоизменяются сам вид инвестиционной деятельности, ее содержание, цели и условия; наряду с «типовыми» рыночными стандартами повышаются роль и значение общественных требований и стандартов, сориентированных на международные критерии требований и признаков общечеловеческого (общегуманитарного) характера (в том числе в части ответственности социального, экологического, гражданского и т.д. порядка, выходящие за пределы фундаменталистского толка).

Процесс такого рода «эволюции», являющейся результатом действия разного рода причин (от детализации и конкретизации отдельных ключевых понятий рынка до конкретных общественных стандартов вроде критериев «устойчивой экономики» и т.п.) начался позднее и оказался связан с рядом серьезных конфликтов, захвативших область политики и права на международном и национальном уровнях. И это соответственно находит отражение как в общественно-политической деятельности, так и в учебниках и в научных публикациях. Естественно, это замечание (по мнению многих специалистов и общественных деятелей) не может относиться к некоторым расширениям понятий вроде весьма «популярных» включений в понятие инвестиций всякого рода спекулятивных «миграций» финансовых ресурсов, ведущих к дестабилизации социально-экономической и культурной сфер, означающих имущественное обездоливание и т.п.

По характеру и формам международные капиталовложения могут быть разными.

По *источникам происхождения* — это государственный и частный капитал. **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.

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 и портфельные инвестиции. **Прямые инвестиции** — вложение капитала во имя получения долгосрочного интереса; они обеспечивают его с помощью права собственности или решающих прав в управлении. В основном прямые иностранные инвестиции — частный предпринимательский капитал.

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 момента, которые не полностью укладываются в современную инвестиционную практику. Формально она вполне логична и способна работать с позиций валютно-кредитных отношений. Из недр торгово-экономических связей также возникают, как известно, многочисленные формы операций, связанных с инвестициями. Они именуется «относящимися к торговле инвестиционными мерами» («trade related investment measures», или TRIMs). 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, ренты и др.).

Еще к одной форме связи инвестиций с торговлей, формально противоположной только что упомянутой инвестиционным мерам, относят «investment-related trade measures» (или «торговые меры, относящиеся к инвестициям», сокращенно IRTMs). Сущность подобного рода мер такова: с помощью торговых мер создать дополнительные стимулы для привлечения иностранных инвестиций. Неудивительно, что таким мерам придается в последнее время повышенное внимание в соответствующей деятельности ЮНКТАД). В рамках этих мер рассматриваются как «меры по ограничению доступа» (количественные и секторальные ограничения, тарифные преграды, антидемпинговое регулирование, региональные схемы по стимулированию более свободной торговли и т.д.), так и разнообразные меры по поддержке экспорта (экспортно-ориентированные промышленные зоны, экспортное финансирование, развитие и совершенствование соответствующих налоговых механизмов).

Некоторые контрактные отношения важны при вовлечении в международную инвестиционную деятельность малого и среднего бизнеса, при переходе из статуса торговых партнеров на уровень торгово-инвестиционного партнера. Одни специалисты включают эти меры в сферу движения капитала, другие воздерживаются.

Аналогична 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 учтены «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). Игнорировать эти аспекты инвестиционной деятельности также невозможно.

В частности, новые обстоятельства и расширившиеся возможности инвестиционной деятельности и соответственно всего развития (в отличие от преимущественно спекулятивных и других аналогичных основ) подтвердили свою жизненность и перспективность на уже накопленном опыте отдельной группы стран, получившей

название БРИК (аббревиатура от Бразилии, России, Индии и Китая). Эксперты банковско-финансового профиля охарактеризовали характер развития данной группы как «особо быстро развивающиеся страны» и спрогнозировали выдвижение данной группы на передовые позиции в мире в течение ближайших нескольких десятилетий. Обоснованность этих и связанных с ними прогнозов определяется тем, что они ориентированы не на специфические рыночные «преимущества» спекулятивного характера, а на конкретные факторные преимущества традиционного происхождения (рабочая сила, природные ресурсы, возможности реализовать потенциал аграрного и аграрно-промышленного секторов, а также реалии потребительского спроса). Эти обстоятельства не только существенно расширяют возможности инвестиционного характера, но придают более стабильные перспективы и определенность всему мировому инвестиционному хозяйству, в том числе в контексте гипотезы о необходимости перехода к «новому инвестиционному» порядку.

В изложенной схеме все формы равнозначны, поставлены на одну доску. 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 (бывало, более чем на 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, превращающих внешнюю задолженность перед заграницей в инвестиции, принадлежащие иностранным фирмам. Такая практика, как известно, проявляет себя и в России, хотя на мировом уровне (после 2000 г.) этот процесс стал в относительном измерении менее масштабным.

Вместе с тем есть и определенные черты сдерживающего характера в этом процессе, что особенно проявилось в условиях разразившегося в 2008 г. мирового финансово-банковского кризиса. Как известно, потребовались весьма энергичные меры на различных уровнях (включая использование возможностей и надежд в пользу изменения всей мировой финансовой архитектуры, что проявилось, в особенности, в инициировании своего рода процесса, который окрестили «вторым Бреттон-Вудсом»). Предстоит большая и кропотливая работа с использованием методов и средств экономической

дипломатии, каким образом, в частности, ликвидировать негативное воздействие гигантской массы производных финансовых средств (деривативов), в 10 раз превышающих объем мирового ВВП на современном этапе. Ведь по сути речь идет не просто об абстрактной экономической категории, но и об ответственности вполне конкретных стран (прежде всего, США), которые не только обеспечили быстрый рост и процветание своей экономики в течение нескольких десятилетий, но поставили во вполне реальную, практическую плоскость вопрос о вынуждении большинства стран мира расплачиваться за допущенные ими «рыночные шалости».

Ныне признается приоритетное значение прямых инвестиций как наиболее емко объединяющих национальные (или государственные, если это кажется кому-то более приемлемым по идеологическим или политическим соображениям) интересы различных стран, отдельных слоев общества, поскольку они подчинены деятельности реального сектора в экономике. К тому же такие инвестиции преимущественно связаны с конкретными международно-оперирующими фирмами, финансово-промышленными группами, поэтому более управляемы, их «правила игры» более определены. Это особенно важно с позиций управляемого рыночного хозяйства, обеспечения реальных конкурентных стандартов для национальной экономики.

В этом контексте можно отметить два ключевых вопроса. *Первое* — есть все основания полагать, что современный финансовый кризис, в том числе энергичные усилия по тому, как удержать его в нынешнем банковско-финансовом русле и не дать перерасти в общесистемный, «отрезвит многих, заставит иначе формировать бизнес-планы, прежде всего рассчитанные на собственные ресурсы». С этим прогнозом видного российского экономиста М.А. Эскиндарова будут вынуждены (быть может, не сразу) согласиться функционеры мирового рынка. Многие, наконец, поймут, что «самое дорогое» (т.е. затратное во всех смыслах) — это «дармовые деньги», заимствованные где-то. Неизбежны выводы и на более высоком уровне. Отсюда — *второе*. После кризиса должны усилиться настроения, чтобы резервы государства (большая часть временно свободных средств) не перемещались в зарубежные фонды, но оставались и размещались внутри страны на выгодных, естественно, условиях, которые, возможно, потребуются целенаправленно создавать (ну хотя бы на основе рекомендаций такого вполне признанного рыночника, как Дж. Стиглиц). Трудный и затратный опыт России показывает, что политика вывоза государством так называемой «избыточной ликвидности» оставляет непокрытым спрос экономики на инвестиции, который замещается стремительно растущим внешним долгом банков и корпораций. Создаваемая таким образом конструкция весьма хрупка и опасна, ибо практически

ничем не застрахована от возникновения цепной реакции потерь, передаваемых «с усилением» от одних контрагентов к другим. Результат известен — «системный риск, финансовый кризис». Отсюда особая роль фактора обеспечения национальной безопасности, ставшего на современном этапе важным условием обеспечения национальных интересов страны, тем более как исторически признанного государства мирового значения. Естественно, отмеченные обстоятельства не могут не воздействовать на общую картину международного движения инвестиционного капитала, а также положения на этом рынке отдельных участников и создаваемых ими коалиций.

12.2. Роль и характер 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 международными корпорациями своего «внутреннего рынка», те или иные секторы которого расположены в разных странах, в результате чего процесс интернационализации производства и капитала дополняется интернализацией;
- включение своего интереса в межгосударственные отношения на региональном и более широком международном уровне;
- признание международных инвестиций в качестве важного фактора межгосударственного сотрудничества при соблюдении общепризнанных принципов невмешательства во внутренние дела и межгосударственные отношения стран-партнеров, равенства, учета взаимных интересов, уважения национальных традиций и культурных принимающих инвестиции стран, прав трудящихся.

Когда говорят о прямых инвестициях сообразно первому (экономическому) подходу (что характерно для настоящего учебника), то исходят из двух мирохозяйственных 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. На основе такого подхода в качестве инвестора могут выступать как нерезиденты в данной конкретной стране, так и резиденты из-за границы. Для обеих кате-

горий указываются такие пути 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; заём на пять лет и дольше. Такой единообразный подход вызывает серьезную критику и даже неприятие со стороны многих стран, так как ставит на один уровень реальный приток инвестиционных ресурсов из-за рубежа и вложения, принадлежащие постоянно проживающим в данной стране иностранцам (в этом случае никакого прироста ресурсов может не происходить).

Широкое определение инициировано Всемирным банком, и 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) при 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. Как известно, за период с 1914 г. до конца Второй мировой войны заграничные капиталовложения увеличились на 1/3, достигнув лишь уровня 1930 г. Потом они удвоились за 10 лет, затем удвоение происходило за 5—6 лет. В 1990 г. был достигнут рубеж 2 трлн долл. (рост в 4 раза за 10 лет). В 2000-й год мир вступил с 7,4 трлн долл., ввезенных с почти 10 трлн долл. вывезенных инвестиций. Причем здесь речь идет лишь о прямых инвестициях, которые (по определению ОЭСР) означают наличие либо иностранного контроля над 10 или более процентами обычных акций (ordinary shares), либо голосов (voting power of enterprise), либо «эффективного голоса» (effective voice) в управлении предприятием.

Соответственно становится очевидным, что быстрый рост капиталовложений произошел не в результате каких-то случайных или спекулятивных причин. Столь высокие темпы роста объясняются отнюдь не избытком капиталов, ищущих исключительно место для

своего прибыльного приложения, а происходящими процессами динамизации и модернизации в мировом хозяйстве, тем более что нынешние и наиболее типичные международные инвесторы — транснациональные корпорации — помещают за рубеж не просто капиталы в прежних, исторически традиционных формах, а производство.

ТНК и аналогичные им хозяйственные образования составляют наиболее мощный сектор мировой экономики. Данные вышедшего в сентябре 2009 г. очередного доклада ЮНКТАД «World Investment Report» говорят о дальнейшем увеличении масштабов деятельности ТНК. При общей численности ТНК порядка 80 тыс. количество их зарубежных филиалов составило 800 тыс., суммарный объем накопленных ПИИ оценивается почти в 17 трлн долл., а сумма глобальных продаж, осуществленных транснациональными корпорациями, достигла почти 19 трлн долл. — вдвое больше общей суммы экспорта по каналам традиционной межгосударственной торговли. Крупнейшая в мире нефинансовая ТНК — компания «Дженерал электрик» (США, за который следует «Водафон» (Соединенное Королевство) и «Форд мотор» (США). Стабильно растут международные инвестиции в услуги.

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. В число активных участников мирового рынка вошли КНР, Гонконг (административный район Китая), Мексика, Бразилия, Сингапур и некоторые другие развивающиеся страны. Более 250 млрд долл. достигли прямые зарубежные капиталовложения в Россию. При этом можно выделить ряд вопросов, в том числе политического плана.

1. Понятие «прямые иностранные инвестиции» значительно расширилось:

- расширяется роль признаков о праве на управление; право на владение перестает быть единственным и тем более решающим признаком;
- 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 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 фактически означает принятие тех стандартов в определении прямых иностранных инвестиций, за ко-

торые выступают промышленно развитые страны, прежде всего США, соответствует тем нормам отношений, которые определяют интересы главных инвесторов.

2. Современную роль и положение прямых иностранных инвестиций закрепляют соответствующие международные соглашения. Речь идет в первую очередь о двусторонних инвестиционных соглашениях (сокращенно ВІТ), 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» — «all kind of asset», за что выступают, в частности, менее развитые страны, а также те государства, в которых традиционно именно банки, а не фондовые биржи являются важнейшим источником получения финансовых ресурсов, или «все виды инвестиций» — «all kind of investment», к чему тяготеют более развитые страны, к примеру США, для которых приоритетное значение имеют фондовые биржи), 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» — «the right of entry» или «право допуска» — «the right of admission»; за первое преимущественно выступают промышленно развитые страны, за второе — развивающиеся).

К числу 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 признаки 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 признанный в политическом и правовом плане равноправный процесс появляются и прямые притязания отдельных стран (до настоящего времени — США) решать все связанные с этим вопросы по своему

разумению и сообразно экономической силе, в том числе вразрез с ранее принятыми на себя международными обязательствами. Весьма показательный пример на этот счет — история с законом Хелмса — Бертон (1996), согласно которому США «обозначили заявку» на свое «право» поступать в конкретных случаях (например, применительно к Кубе) без учета провозглашенных в мировой хозяйственной практике норм, решая свои внутренние проблемы (под предлогом обеспечения интересов части американских избирателей). При этом решение американского суда на уровне окружного может ставиться выше тех обязательств, которые эта страна приняла на себя в международных отношениях). Неудивительно, что такая практика до настоящего времени столкнулась с солидарным неприятием со стороны других участников мирового инвестиционного рынка (Европейский Союз, практически все развивающиеся страны, многие страны Центральной и Восточной Европы и даже партнеры США по НАФТА Мексика и Канада). Вместе с тем характерно, что такого рода заявка на новый уровень отношения к международным обязательствам не списана в архив как незаконная, и остается лишь гадать, на основании каких доводов она может дать о себе знать в будущем: предположим, со ссылкой на политическую «исключительность» или в подтверждение «приоритета» рыночного критерия над общечеловеческими, политическими, общегражданскими и т.п. в условиях роста значимости рыночных интересов во всех группах стран.

Можно считать, что вопрос о степени влияния норм и критериев международных инвестиций на политические и другие общегражданские процессы в мировом сообществе не закрыт. Как уже отмечалось в начале этого параграфа, наряду с экономическими обстоятельствами существует также обстоятельство политического характера, отражающее возникшее в результате несоответствие между экономическими позициями международных инвесторов (с одной стороны) и претензиями последних на «адекватную» корректировку в мировой политической (в том числе и международной) системе.

1. Перечень крупнейших участников мирового инвестиционного хозяйства включает в себя прежде всего наиболее влиятельных «актеров» мирового политического процесса, международной политики. Конфигурации политической структуры и экономической системы в мире (хоть и не полностью, но в немалой степени) оказываются близки по ряду решающих показателей. Об этом наглядно свидетельствуют таблицы в следующих параграфах.

2. Не прекращаются попытки перенести на инвестиционную систему стандарты из области политики, чтобы закрепить с их помощью приоритеты рыночного хозяйства (как они понимаются ведущими

инвесторами), придать им характер общечеловеческих стандартов. Естественно, имелось бы в виду, что вся система международных политических отношений призвана обеспечивать на безальтернативной основе прежде всего ценности рыночной экономики (в ущерб другим национальным и международным ценностям). Один из показателей этого стремления — инициатива в пользу разработки в ОЭСР (но в контакте с другими международными экономическими организациями). Многостороннего соглашения по иностранным инвестициям с целью:

- установить самые высокие стандарты режима и защиты инвестиций (по сравнению с допустимыми с помощью двусторонних соглашений);
- выйти за рамки существующих обязательств для достижения новых стандартов либерализации, покрывающих все стадии производственно-инвестиционного процесса (до создания и после создания предприятия) с самыми широкими возможностями для применения национального режима, ликвидации остающихся ограничений, привнесения необходимой дисциплины и т.д. в ущерб установленным во исполнение суверенных прав;
- создать юридически обязательный документ, который содержал бы положения в целях еще большего его усиления;
- распространить сформулированные обязательства на всех присоединившихся к Многостороннему соглашению по иностранным инвестициям и на всех уровнях;
- предусмотреть необходимые меры во взаимоотношениях с региональными экономическими группировками;
- содействовать процессам урегулирования и обеспечивать эффективное разрешение инвестиционных споров с учетом имеющихся на этот счет механизмов и т.д.

Ясно, что такого рода «решение» не могло быть реальной основой для решения крупных международных экономических проблем без учета существующих международных стандартов и правил, в нарушение суверенных прав стран и пр. Поэтому попытка выработки упомянутого международного документа не была реализована, а подготовленный на этот счет проект был положен в долгий ящик.

3. Выдвинут ряд идей нестандартного измерения состояния и перспектив международной инвестиционной деятельности, в том числе по оценке:

- эффективности использования возможностей мирового хозяйства (для этих целей сопоставляют удельный вес страны в мировых инвестициях и в мировом ВВП; в большинстве случаев частное от деления оказывается меньше единицы, что трактуется как свидетельство «недоиспользования» инвестиционных возможностей мирового рынка) (табл. 12.1).

Т а б л и ц а 12.1

Ранжирование стран по индексу применения прямых иностранных инвестиций в 2005 г.

1. Азербайджан	40. Австралия	86. Венесуэла	118. Германия
2. Бельгия и Люксембург	45. КНР	88. Россия	124. Руанда
3. Бруней	56. Малайзия	89. Австрия	125. Тайвань (Китай)
4. Ангола	62. Бразилия	91. Гана	126. ЮАР
7. Гонконг (Китай)	68. Нидерланды	93. Швеция	134. Япония
8. Сингапур	75. Польша	94. Канада	135. Непал
11. Казахстан	77. Кыргызстан	98. Италия	136. Индонезия
27. Бахрейн	78. Великобритания	99. Беларусь	137. Камерун
28. Чехия	79. Мексика	103. Норвегия	138. Кувейт
33. Хорватия	80. Франция	105. Узбекистан	139. Дания
	82. Аргентина	108. Египет	140. Суринам
	83. Израиль	114. США	

Может показаться странным и даже нереальным порядок стран, устанавливаемый согласно расчетам по индексу применения инвестиций. Но не нужно забывать, что указанный индекс не существует сам по себе, а в комплексе с другими показателями, например с индексом транснационализации, характеризующим степень вовлеченности конкретных инвесторов (ТНК) в операции на мировом рынке. В один ряд ставятся удельный вес общих активов ТНК и тех, которые вложены в зарубежные подразделения этого бизнеса; общих продаж ТНК и тех продаж, которые осуществлены ими со своих зарубежных плацдармов; общего числа занятых в данной ТНК и тех, кто работает на принадлежащих ей зарубежных предприятиях. В сочетании с индексом применения показатель транснационализации позволяет более конкретно зафиксировать удельный вес корпораций в международном разделении труда.

Эти показатели дополняются индексом развития человеческого потенциала, который позволяет характеризовать положение отдельных участников мирового хозяйства в «новой экономике».

В дополнение идет еще один расчетный показатель: индекс потенциала привлеченных прямых инвестиций как функция восьми переменных (темп роста ВВП, размеры ВВП в расчете на душу населения, количество используемой в коммерческих целях электроэнер-

гии в расчете на душу населения, доля экспорта в ВВП, количество телефонных линий в расчете на 1 тыс. населения, доля расходов на НИОКР в ВВП, доля студентов для работы в сфере услуг в общей численности населения, уровень странового риска).

Новейшими в ряду измерителей международной инвестиционной деятельности могут быть названы предложенные ЮНКТАД показатели, относящиеся к характеристике инновационных возможностей и практике стран и ТНК. Речь идет об индексе инновационной способности (английский эквивалент — UNCTAD Innovation Capability Index, или UNICI), рассчитанный для 117 стран по состоянию на 1995 и 2001 гг. В этом индексе пытаются отразить два существенных параметра:

- (1) масштабы инновационной деятельности;
- (2) наличие соответствующих возможностей и умений (соответственно рассчитывают два показателя: индекс технологической активности, а также индекс человеческого капитала). Однако эти показатели пока строятся с рядом экономических допусков, а также субъективных политических предпочтений, поэтому вполне уместна рекомендация ЮНКТАД обращаться к последней группе названных индексов с определенной осторожностью.

Таким образом, инвестиционные показатели, связанные с прямыми иностранными инвестициями, сводятся в одну расчетную и соответственно управляемую систему и могут служить средством при оценке как современного, так и потенциального положения страны, ее хозяйства в мировой экономике. Их цель — ориентировать на поиск резервов роста как за счет внутренних возможностей, так и путем интенсификации усилий на внешнем рынке.

Есть основания сомневаться, что использование упомянутой шкалы коэффициентов может считаться досадным, хотя и позволит создать политическую и идеологическую базу для платформы «нового мирового инвестиционного порядка» и снизить уровень критического настроения по отношению к «богатым странам».

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 принимающими странами (так, международные инвесторы имеют свои дочерние компании, филиалы, отделения, действующие на базе прямых инвестиций). Поэтому в табл. 12.2 место каждой группы стран и мира в целом характеризуется на основе данных «Мирового инвестиционного доклада» за 2010 г. двумя показателями: как импортера и как экспортера.

Т а б л и ц а 12.2

Географическое распределение общей суммы прямых иностранных инвестиций в 2009 г. по регионам мира (согласно WIR-06), млрд долл.

Наименование	Привлечено из-за рубежа	Вложено за рубежом
Весь мир	17743	18982
<i>Промышленно развитые страны</i>	12352	16201
<i>Европа</i>	8038	9984
Страны ЕС	7848	9007
<i>Северная Америка</i>	3645	1 451
<i>США</i>	3121	4303
<i>Развивающиеся страны</i>	4893	2691
СНГ	419	269
Российская Федерация	252	249

На первый взгляд географическое распределение инвестиций строго следует первоначальному порядку, оставшемуся от прежних времен.

Однако при этом потребуются учитывать ряд обстоятельств. Одно из них находится в русле перемен, происходящих в мире под воздействием экономического прогресса. В 2004 г. существенно вырос приток прямых инвестиций в развивающиеся страны. Это обстоятельство объясняется рядом факторов. Обострение конкуренции во многих отраслях заставляет компании искать новые пути повышения своей конкурентоспособности. Быстрорастущие страны

с формирующимися рынками открывают перспективы для наращивания объема продаж, а также для рационализации производства, с тем чтобы использовать эффект экономики масштаба и снижать издержки производства. Высокие цены на многие сырьевые товары послужили дополнительным стимулом для размещения прямых иностранных инвестиций в тех странах, которые богаты такими природными ресурсами, как нефть и некоторые полезные ископаемые. При этом продолжается рост внимания к научно-техническим знаниям и прогрессивным технологиям, что не только стимулирует рост прямых иностранных инвестиций в соответствующих странах (включая развивающиеся), но и создает благоприятные условия для их роста на будущее.

Помимо указанного объективного обстоятельства имеются еще две причины, впервые отмеченные в одном из мировых инвестиционных обзоров.

1. Статистический отдел ООН внес изменения в группировку стран:

- в группу ЕС включены 10 новых членов объединения, принятых туда 1 мая 2004 г., а это все хозяйственно динамичные страны;
- образована группа стран Юго-Восточной Европы и СНГ путем упомянутого выше перевода восьми стран в группу ЕС из прежней группы Центральной и Восточной Европы и включения в новую группу ЮВЕ и СНГ бывших советских республик Средней Азии с исключением их соответственно из группы развивающихся стран. Естественно, эти перемены носят отнюдь не технический характер.

2. ЮНКТАД обратил внимание на разночтения в оценках инвестиций, в особенности из-за различного отношения к использованному в учете валютным курсам (в первую очередь доллара). Разумеется, это тоже немаловажный фактор при характеристике динамики распределения прямых инвестиций, и хотя на данном этапе этот вопрос в учебнике не рассматривается, бесспорен факт использования различных средств (включая использование противоречивых валютных факторов) для ускорения интернационализации НИОКР. Уходит в прошлое время, когда ТНК занимались научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами исключительно в странах базирования. Возрастает заинтересованность принимающих иностранные прямые инвестиции стран с помощью своих государств, опираясь на критерии национального интереса и национальной безопасности, укреплять свой технологический и инновационный потенциал.

Поэтому неудивительно, если рассмотреть распределение инвестиций по страновому признаку, то налицо несколько новая картина. В числе крупнейших участников инвестиционного процесса вполне законное место стали занимать и некоторые развивающиеся страны. Очередной в колонке стоит Россия.

В более общем плане в настоящее время есть основания говорить о кризисе трехполюсной глобальной структуры прямых иностранных инвестиций: США, Европейский Союз, Япония. 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 регулирования на национальном, региональном и надрегиональном уровнях, определяющими мирохозяйственные стандарты.

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.

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, 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.

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. В данном направлении выдержаны существующие 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. В этой связи отмечается ряд обстоятельств:

- наблюдается рост изменений в законодательстве, ведущих к либерализации инвестиционного режима, обычно более 4/5 изменений ведут к облегчению инвестиционного режима;
- резко возросло число двусторонних соглашений, причем совершенствуется система решения споров;
- 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 отношении услуг, прав интеллектуальной собственности, страхования, урегулирования споров, проблем занятости и трудовых отношений. В этой связи можно вновь отметить ГАТС, ТРИПС, ТРИМС, ВТО, осуществляющие меры многостороннего воздействия в данной сфере.

Однако все отмеченные выше меры (включая те, которые были экстренно предприняты международными организациями и специальными форумами, прежде всего G-8 и G-20, не смогли существенно изменить общую картину инвестиционной ситуации под воздействием нынешнего финансово-экономического кризиса. Выпущенный мировой инвестиционный доклад за 2010 г. констатировал, что глобальный приток прямых иностранных инвестиций, составивший в 2007 г. 2100 млрд долл., понизился в 2008 г. до 1771 млрд и до 1114 млрд долл. в 2009 г. Правда, падение показателей в 2010 г. замедлилось в целом по миру, а под конец (за счет преимущест-

венно стран Азии) появились определенные «признаки роста», что позволяет экспертам ЮНКТАД смотреть в будущее «с осторожным оптимизмом». Однако на количественные прогнозы эти симптомы не повлияли: в 2010 г. приток составит порядка 1200 млрд долл., в 2011 г. — 1300—1500, а в 2012 г. — 1600 — 2000 млрд долл., т.е. не достигнет предкризисного уровня.

Особо отмечается, что падение носит всеобщий характер по данным в абсолютных размерах в млрд долл. (в скобках — в процентах) в 2009 г. по сравнению с 2008 г.: промышленно развитые страны — 566 (44), в том числе США — 130 (60), Канада — 19 (65), Япония — 12 (50), страны ЕС — 362 (33); развивающиеся страны — 478 (24), в том числе Китай без Гонконга — 95 (13), Индия — 15 (13); страны группы СНГ — 70 (43), в том числе РФ — 39 (48), Казахстан — 13 (20), Украина — 5 (56), Белоруссия — 1,8 (14).

Отмечается, что в противовес ранее обозначенным трендам в пользу либерализации инвестиционного режима и мерам поощрения зарубежных инвесторов доля ограничительных мер превысила 30% и была самой высокой с 1992 г. (когда эта практика стала отслеживаться в ЮНКТАД). Среди причин введения ужесточающих мер отмечают «соображения национальной безопасности» у Германии и Канады, повышение требований к «уровню национального компонента» у Алжира и Казахстана и т.д. Отмечены случаи национализации и экспроприации иностранных капиталовложений (в Латинской Америке). Доклад предостерегает ТНК от попыток преодолевать свои проблемы в экологической области за счет интересов принимающих стран, с помощью требований ослаблять таможенный контроль, существующие стандарты учета и отчетности.

Явно в целях сгладить негативное впечатление от требований к принимающим иностранные инвестиции странам ослабить контроль за деятельностью иностранных инвесторов ЮНКТАД заявил о намерении добиваться достижения «Глобального партнерства в содействии инвестициям» в определенной технологической области. В качестве своего рода привлекательного аргумента называют следующие инициативы:

- разработку стратегий по внедрению экологически чистых технологий, обеспечение вклада международных инвестиционных соглашений в борьбу с изменением климата;
- унификацию норм по раскрытию компаниями информации о выбросах парниковых газов;
- создание международного центра технической помощи в области низкоуглеродных технологий. Одновременно высказываются некоторые прогнозные предположения, явно имеющие целью отсрочить реальное осуществление поставленных целей.

Приведенные выше прогнозные оценки в отношении привлекательности соответствующих стран для размещения там прямых иностранных инвестиций в основном оправдываются, хотя некоторые из поименованных стран еще не подтвердили прогнозы полностью; впрочем, ежегодный приток зарубежных прямых инвестиций достиг и в этих государствах существенных размеров, причем имеет тенденцию к росту.

12.4. Место России, других стран СНГ в сфере международных инвестиций

Несмотря на скромные абсолютные размеры прямых иностранных инвестиций в эту группу стран, в последнее время отмечается довольно значительный темп роста таких вложений (табл. 12.3).

Т а б л и ц а 12.3

**Динамика прямых иностранных инвестиций в страны
Юго-Восточной Европы и СНГ в 2000—2009 гг., млн долл.**

Наименование	Помещено из-за границы		Вложено за рубежом	
	2000	2009	2000	2009
Вся группа	69911	497704	22340	279808
Страны ЮВЕ	5682	77628	840	10396
СНГ	55225	419776	20500	289412
Россия	32204	252456 ¹	20141	248894 ¹

¹ Оценка.

Известно, группа стран Юго-Восточной Европы и СНГ является новым образованием в инвестиционной статистике ЮНКТАД. Помимо стран СНГ в группу входят Албания, Босния и Герцеговина, Болгария, Хорватия, Македония, Румыния, Сербия и Черногория. При всей ограниченности цифрового ряда преимущественные показатели у стран СНГ очевидны.

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 практике см. гл. 8. В основе такой деятельности лежат законы об иностранных инвестициях, соглашения о разделе продукции, о финансово-промышленных группах и др.

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. Согласно тексту такого типового соглашения между Правительством Российской Федерации и правительством соответствующей зарубежной страны о поощрении и взаимной защите инвестиций, капиталовложениями считаются все виды имущественных ценностей, которые вкладываются инвесторами одной стороны на территории другой стороны в соответствии с законодательством последней, в частности:

- движимое и недвижимое имущество;
- акции, вклады и другие формы участия в капитале коммерческих организаций;
- право требования по денежным средствам, вложенным для создания экономических ценностей, или по договорам, имеющим экономическую ценность и связанным с капиталовложениями;
- исключительные права на объекты интеллектуальной собственности (авторские права, патенты, промышленные образцы, модели, товарные знаки и знаки обслуживания, технология, информация, имеющая коммерческую ценность, и ноу-хау);
- права на осуществление предпринимательской деятельности, предоставляемые на основе закона или договора, включая, в частности, связанные с разведкой, разработкой, добычей и эксплуатацией природных ресурсов.

Статьи о принципах и механизмах защиты иностранных инвестиций также полностью соответствуют общепринятым нормам. Капиталовложения (согласно ст. 3) не могут быть подвергнуты мерам принудительного изъятия, равносильным по последствиям экспроприации или национализации, за исключением случаев, когда эти меры осуществляются в общественных интересах при соблюдении порядка, установленного в соответствии с законодательством, не носят дискриминационного характера и влекут за собой выплату быстрой, адекватной и эффективной компенсации.

После выполнения всех налоговых обязательств инвестору гарантируется беспрепятственный перевод за границу всех платежей в связи с капиталовложениями, в частности:

- доходов;
- средств, выплачиваемых в погашение займов и кредитов, признанных обеими сторонами в качестве капиталовложений, а также начисленных процентов;

- средств, полученных в связи с частичной или полной ликвидацией либо продажей капиталовложений;
- разного рода компенсаций;
- заработной платы и других вознаграждений, получаемых инвестором и физическими лицами, которым разрешено работать в связи с капиталовложениями.

Статья о методах разрешения споров одной стороны с инвестором другой (ст. 7) содержит перечень всех способов цивилизованного разрешения возможного конфликта:

- переговоры;
- компетентный суд или арбитраж на территории стороны, на которой осуществлены капиталовложения;
- арбитражный суд *ad hoc* в соответствии с Арбитражным регламентом Комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ);
- Международный центр по урегулированию инвестиционных споров на основе Вашингтонской конвенции от 18 марта 1965 г.

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». Известно, что такой подход характерен для всех стран, заинтересованных в обеспечении гарантии жизнеспособности своей экономики. Как свидетельствует опыт США, Китая, Японии, Германии и других стран, привлечение внешних ресурсов не должно вести к потере национальной конкурентоспособности.

В Концепции внешней политики Российской Федерации 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, названо в качестве одной из важнейших задач внешней политики страны содействие 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».

Российский опыт развития подтверждает истину о приоритетном значении повышения эффективности использования внутренних ресурсов.

В отличие от бытовавших до начала XXI в. представлений, что только (или по крайней мере прежде всего) упование на иностранные инвестиции может обеспечить экономический и социальный подъем страны, ее политический прогресс и всестороннее процветание. Россия взяла курс на то, чтобы «подставить плечо» там, где риски для частных инвесторов пока еще слишком велики. «Основной же ролью государства должно быть содействие бизнесу в создании новых, по-настоящему современных производств и в появлении как можно большего количества национальных публичных компаний». Практические меры и соответствующие государственные акты (в частности, Закон от 10 января 2007 г. «О специальных экономических мерах») свидетельствуют о твердой и последовательной ориентации в развитии страны на обеспечение национальных интересов и защиту 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 предоставлением 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 — вид дохода инвестора от вложений в разработку естественных ресурсов, получаемого в форме регулярных платежей по лицензионному соглашению, установленных в процентном отношении от объема добычи минерального сырья или стоимости произведенной продукции.

Лизинг — долгосрочная аренда машин и оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения. Одна из форм кредитования экспортных операций, которая может вести к появлению долговременного интереса, предполагающего выплату доходов на основе владения частью собственности, права на участие в управлении предприятием и т.п.

Селенг — одна из разновидностей лизинга. Он представляет собой специфическую форму обязательства, регламентируемую договором имущественного найма и состоящую в передаче собственником своих прав по пользованию и распоряжению его имуществом селенг-компания за постоянно выплачиваемую определенную плату.

Инжиниринг — определенная форма экспорта услуг (передачи знаний, технологии, опыта) из страны производителя в страну заказчика. При инжиниринге предусматривается оплата фактических услуг плюс процент прибыли от эксплуатации.

Контрольные вопросы

1. Каковы различия между портфельными и прямыми инвестициями?
2. В чем состоит особая роль прямых иностранных инвестиций в развитии мировых хозяйственных связей, совершенствовании правил конкуренции, решении вопроса о масштабах и формах

социальной ответственности частного бизнеса и других проблем, приобретших характер глобальных?

3. Назовите основные особенности динамики и структуры прямых иностранных инвестиций на современном этапе.
4. Как эволюционировали формы и механизмы международного стимулирования процесса развития прямых иностранных инвестиций (в том числе с помощью двусторонних гарантийных соглашений) по предотвращению двойного налогообложения?
5. Чем объясняется серия международных инициатив в начале XXI в. по разработке новых стандартов оценки современного положения отдельных стран в мировом хозяйстве на основе индексов эффективности использования, инвестиционного потенциала?

Библиографический список

1. *Глобальное экономическое регулирование* / Под ред. В.Н. Зуева. М.: Магистр, 2009.
2. *Карр Д., Жюйар П.* Международное экономическое право. М.: Международные отношения, 2002.
3. *Правила рынка.* М., 1994. С. 95.
4. *Руджесейро Р.* Прямые иностранные инвестиции и многосторонняя торговая система // *Transnational corporations.* 1996. Vol. 5. No. 1. P. 1—8.
5. *Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года* // Российская газета. 19 мая. 2009.
6. *Щетинин В.Д.* Экономическая дипломатия. М., 2001. С. 124, 125.
7. *Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s*, UN. N.Y.; Geneva, 1998 (UNCTAD/ITE/IT/7).
8. *World Investment Report.* N.Y.; Geneva, 2005—2009.
9. *World Investment Report.* N.Y.; Geneva, 2010 (Юбилейное издание).

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ И ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

- Характер современных миграционных процессов
- Система международно-правового регулирования миграционных процессов
- Иммиграционная политика стран — импортеров трудовых ресурсов
- Эмиграционная политика стран — экспортеров трудовых ресурсов
- Миграционная политика Российской Федерации

13.1. Характер современных миграционных процессов

Межстрановое перемещение населения и трудовых ресурсов всегда сопровождали масштабные изменения в мировом хозяйстве, связанные как с фундаментальными изменениями в производительных силах, производственных отношениях, так и с процессами колонизации, индустриализации, мировыми войнами или кризисами. Движение населения — одно из важнейших составляющих современных процессов глобализации в мировом хозяйстве наряду с другими его компонентами, а именно: движением капитала, товаров, технологий, информации.

Для современной мировой экономики характерны постоянные изменения, которые проявляются в инновационном развитии науки и техники, быстром преобразовании экономической структуры, радикальном изменении хозяйственного механизма, органическом строении капитала. Эти изменения воздействуют на трудовую деятельность человека, его роль в производстве, подвижность как фактора произ-

водства. С экономической точки зрения представляют интерес проблемы мобильности населения, прежде всего движение определенной части населения — рабочей силы.

Миграция населения как процесс перемещения людей в пространстве применительно к современному состоянию международного рынка труда выступает в качестве фактора формирования количественных и качественных его параметров, так как приток в те или иные страны и регионы и отток из них населения с определенными социально-демографическими, социальными и профессиональными характеристиками неизбежно отражается на численности и составе всего населения и, таким образом, на показателях предложения рабочей силы. Международная миграция населения играет важную роль в демографическом развитии отдельных стран (США, Канада, Австралия — это страны, буквально созданные иммигрантами) и регионов мира. Население Израиля увеличивается главным образом благодаря миграционному приросту. Результатом значительной эмиграции может стать процесс депопуляции, что наблюдалось в Ирландии, Греции, Португалии в 1960-х годах несмотря на высокий естественный прирост в этих странах. Международная миграция населения влияет не только на динамику роста населения страны, она оказывает существенное воздействие на его возрастно-половую структуру (среди иммигрантов преобладают лица наиболее трудоспособного возраста), на выравнивание региональных диспропорций, на сами стереотипы демографического поведения как местного населения, так и мигрантов, численность которых при этом может увеличиваться благодаря чистой иммиграции и за счет естественного прироста среди иммигрантов.

При этом миграция населения может служить достаточно эффективным практическим инструментом регулирования национальных и региональных рынков, что способствует сбалансированности между спросом и предложением рабочей силы за счет стимулирования межстрановой и территориальной мобильности населения в необходимом направлении. Экономическим показателем миграции является их статистический учет, расчет сальдо миграции путем вычета из общего прироста естественного, регистрация мест рождения при переписях.

Управление Верховного комиссара ООН по делам беженцев так определяет понятие «мигрант»: «Мигрант — это лицо, которое по причинам, отличающимся от содержащихся в определении, добровольно покидает страну, чтобы поселиться в другом месте»¹.

¹ Конвенция 1951 г. о статусе беженцев // Международные акты о правах человека: Сборник документов / Сост. В.А. Карташкин, Е.А. Лукашева. М., 2002. С. 17.

Причины, заставляющие мигрантов менять страны постоянного места жительства или гражданской принадлежности, различны, а именно: экономические причины, следствие голода, эпидемии или чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера. Кроме того, мигрант может быть движим желанием перемен, семейными или иными причинами личного характера. Миграция связана в первую очередь с пространственным размещением основной производительной силы общества — трудовых ресурсов. В экономико-географическом плане миграция — это территориальное перемещение населения, связанное с изменением места жительства.

Международные миграционные процессы имеют сложный и неоднозначный характер, оказывая как позитивное, так и негативное воздействие на социально-экономическую и политическую обстановку в мире. Национально-этническая структура миграционных потоков и их численные параметры не являются стабильными и претерпевают определенные изменения.

Межстрановое перемещение населения и трудовых ресурсов рассматривается как объективный экономический процесс и как результат глобальных изменений, определяемых логикой постиндустриального развития современных экономик, приведшей к усилению взаимозависимости социально-экономических, политических и культурных процессов, протекающих в разных частях мира. Глобализация является источником качественно новых трансформаций, новых проблем и противоречий современности, в числе которых: экологические вызовы, ограниченность природных ресурсов, энергии и продовольствия, несбалансированный экономический рост, рост численности населения и миграционные вызовы; социальные проявления глобализации, — кризис национального государства и традиционного управления, развитие принципиально иных моделей власти и разделения труда в мировой экономике, появление новых видов неравенства людей, стран и целых регионов. Очевидная неспособность национального государства управлять (например, финансовыми или миграционными потоками) является имманентной Новейшему времени и во многом определяет существо и последствия глобализации. К традиционным формам неравенства и поляризации общества прибавляется раскол на тех, кто пользуется плодами глобализации (глобализационная элита), и тех, кто обеспечивает, обслуживает ее. Поэтому актуальным становится анализ включенности/выключенности по отношению к глобальным социальным и экономическим отношениям.

Глобализация — процесс, одновременно созидающий и разрушающий: создающий новые связи и отношения и разрушающий старые структуры. Социальные, политические и экономические связи пере-

секают границы государств и влияют на судьбы людей. В основе взаимосвязей глобализации и крупномасштабных внутристрановых и межстрановых перемещений населения и трудовых ресурсов лежит *развитие экономических взаимосвязей, современного транспорта и коммуникационных технологий, возможность свободно передвигаться*. Это наиболее очевидная сторона проблемы. Существо глобальной миграции составляют более глубокие процессы: формирование нового разделения труда, в котором мигранты играют важную роль, «закрывая» своим трудом целые экономические ниши в развитых странах; проблемы неравенства работников, складывающиеся на основе этого разделения труда и превращающие мигрантов в маргинальные социальные группы; полярная расстановка сил на мировой миграционной сцене; трансформация роли национального государства и концепции гражданства и др.

Происходит все бóльшая поляризация сил, действующих на миграционной сцене (с точки зрения включенности стран в глобальное развитие) либо в качестве глобализационной элиты, либо как аутсайдеров. Практика последних десятилетий, в частности появление паневропейских организаций (ОБСЕ, Евросоюза, Совета Европы) и Шенгенской зоны как единого миграционного пространства, доказала, что интеграционные процессы в области миграции (и не только миграции) возможны сегодня только среди равных, создавая таким образом новые разрывы и очаги неравенства между локальными интеграционными союзами и противостоящими им отдельными странами. С падением «железного занавеса» можно говорить о глобальном характере международной миграции населения. Эти процессы меняют сложившиеся механизмы формирования миграционной политики на международном уровне.

Либерализация международной торговли и других экономических трансакций между странами ведет к изменению расстановки сил на мировой экономической сцене. Транснациональные экономические структуры, корпорации, банки в силу конкурентных преимуществ предопределяют основные направления экономической стратегии целых отраслей современного мирового хозяйства, а субъекты бизнеса, ориентированные на местные рынки, чтобы выжить, вынуждены прибегать к более гибким механизмам найма труда и управления производством. К таким механизмам, например, относится использование труда мигрантов, в том числе нелегальных, масштабы которого в мире постоянно растут, несмотря на все меры по ужесточению иммиграционной политики основных принимающих стран. Основная доля труда мигрантов сосредоточена либо в неконкурентоспособных с точки зрения новой глобальной расстановки сил секторах, либо на низовом уровне обслуживания глобальной элиты.

Мощные ТНК используют труд мигрантов на самых тяжелых участках производства. Мигранты также обслуживают мелкое производство, которое пока «за рамками» интересов ТНК. С деятельностью ТНК во многом связана и трудовая миграция элитных эшелонов менеджерского состава, которая практически не знает национальных границ и обеспечивает агентам глобализации поистине глобальный пул для пополнения кадров. Не представляется возможным подсчитать долю прибылей, получаемой за счет мигрантов, но несомненно то, что мигранты прямо и косвенно обслуживают глобальную реструктуризацию мировой экономики. Транснациональный бизнес сегодня имеет все больше рычагов для манипулирования политикой национальных государств, в том числе в сфере миграции. Налицо кризис национальной миграционной политики основных развитых (принимающих) стран, основанной на жестком контроле и концепции национальных интересов и национальной безопасности. Современные тенденции международной миграции можно свести к следующему:

- глобализация мировых миграционных потоков и вовлеченность в этот процесс населения большинства стран; дифференциация стран с преобладанием миграции и эмиграции;
- увеличение демографической значимости международной миграции в демографическом развитии высокоразвитых стран;
- рост нелегальной миграции, имеющей ярко выраженный трудовой характер;
- рост вынужденной миграции, в основе которой — увеличение вооруженных конфликтов в мире, обострение межнациональных отношений;
- качественные изменения миграционных потоков, увеличение в ее составе доли лиц с высоким уровнем образования и наличие в ряде стран (США, Франция, Канада, Швеция) специальных программ по адаптации высококвалифицированных мигрантов;
- двойственный характер миграционной политики; ужесточение и регламентация миграционной политики в процессе интеграции.

Миграция различается по причинам, видам и типам: добровольная или вынужденная; внешняя или внутренняя; возвратная или безвозвратная. **Международная миграция населения** — внешняя, межгосударственная миграция населения, движение населения через государственные границы. Для выделения потоков мигрантов, направляющихся из страны, применяется термин «эмиграция», для потоков в страну — «иммиграция».

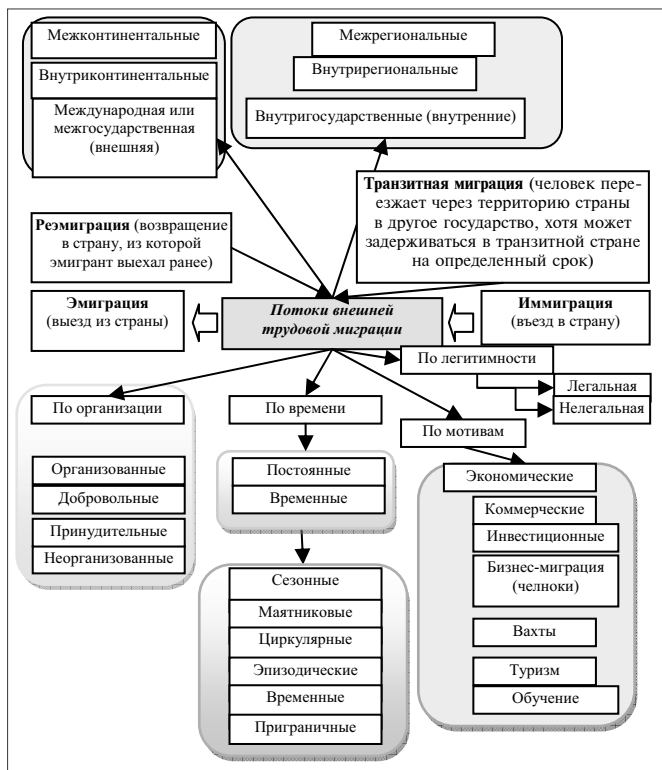


Рис. 13.1. Разновидность потоков внешней трудовой миграции

Показатели международной миграции населения и ее определение имеют существенные страновые различия. Так, в Германии иммигрантами считаются «лица, пересекающие границу с намерением устроиться в стране», в Японии — «национальные граждане и иностранцы, приезжающие из-за границы», в США — «иностранцы, допущенные на законных основаниях с целью постоянного проживания в стране», в Российской Федерации — «лица, приезжающие работать или учиться (за исключением обучения сроком менее 1,5 месяцев), и лица, их сопровождающие».

Существуют разночтения и в определении «трудящихся-мигрантов» (лиц, мигрирующих с намерением получить работу), «беженцев» и др. В демографическом словаре ООН говорится, что «в собственном смысле слово «миграция» или «миграционное движение» означает совокупность перемещений, имеющих целью перенести место пребывания кого-либо».

Определенные трудности при анализе международной миграции населения обусловлены также значительной разнородностью источников данных о ней. По мнению экспертов ООН, необходимо выделять три основных источника: пограничный контроль; регистры населения (например, данные, получаемые при вручении загранпаспортов); различные обследования, среди которых главное место принадлежит переписям населения. Данные, получаемые из последнего источника, наиболее достоверны.

Все виды международной миграции населения относительно условны и тесно переплетаются друг с другом. Основная роль в современной международной миграции населения принадлежит трудовой миграции. Характерная закономерность современной международной миграции населения — постоянное увеличение ее масштабов, вовлечение в мировой миграционный процесс населения практически всех стран мира. На начало столетия в мире насчитывалось около 30 млн трудящихся-мигрантов (в 1960 г. — 3,2 млн); с учетом членов их семей, мигрантов-сезонников, рабочих-фронтальеров, нелегальных иммигрантов и беженцев общая численность мигрантов в 5—6 раз выше. Причем более половины из них — выходцы из развивающихся стран (2/3 таких мигрантов находятся в индустриально развитых государствах). Например, 9 из 10 иммигрантов, допускаемых в США, прибывали из развивающихся стран.

В основу классификации видов международной миграции положен фактор времени.

Безвозвратная миграция — переселение из одной страны в другую, чаще всего связанное со сменой гражданства (эмиграция, иммиграция, брачная миграция).

Постоянная, или долгосрочная миграция, — миграция на продолжительный срок, который законодательно определяется миграционными актами в каждой стране по-разному¹.

Временно-постоянная миграция — миграция, как правило, ограниченная сроком пребывания в стране въезда от одного года до шести лет (из-за сохраняющейся зависимости от страны выезда, возрастно-половой, семейной и профессиональной характеристики мигрантов). В международной статистике такого вида мигранты носят название «долгосрочные эмигранты и иммигранты», «временные рабочие по контракту», «постоянные трудящиеся-мигранты».

Краткосрочная миграция — выезд (въезд) в другую страну на срок до одного года (по классификации ООН (или иной срок, определяемый национальным законодательством, в целях трудоустройства

¹ По терминологии ООН, мигранты, выезжающие в другую страну на срок более одного года, считаются постоянными или долговременными.

или любой иной экономической деятельности в стране пребывания. С этой точки зрения различают три ее подвида.

Сезонная миграция — временный выезд (въезд) трудовых мигрантов на сезонные (сельскохозяйственные, строительные и т.п.) работы. Сезонная миграция связана с кратковременным (в пределах года) въездом для работы в тех отраслях хозяйства, которые имеют сезонный характер (сельское хозяйство, рыболовство, сфера услуг). Разновидности сезонной миграции — кочевничество, сохранившееся главным образом в Западной Африке и на Ближнем Востоке, а также паломничество к святым местам. В международной статистике сезонным мигрантам соответствуют термины «краткосрочные иммигранты и эмигранты», «мигранты-сезонники» и др.

Маятниковая миграция — временная трудовая миграция, связанная с ежедневным или еженедельным передвижением через государственную границу к месту работы и возвращением в страну постоянного проживания. По рекомендации ООН статистикой международной миграции не учитывается. Маятниковая миграция, в том числе и ее формы (челночная, приграничная), — это ежедневный, реже еженедельный, переезд из одной страны в другую и обратно. Мигрантов, пересекающих таким образом границу для работы в соседней стране, называют «рабочими-фронтальерами». Данный вид миграции получил широкое распространение в Западной Европе и Северной Америке, например, между Канадой и США.

Эпизодическая миграция подразумевает временный выезд в другую страну с деловыми, рекреационными, туристическими и прочими целями.

Формы международной миграции подразделяются по фактору причинности.

Вынужденная миграция — миграция, имеющая вынужденный, внезапный характер, обусловленный угрозой для жизни мигрантов в результате стихийных бедствий, военных действий или преследований по политическим причинам и т.д. Вынужденная миграция обусловлена прежде всего политическими и экологическими факторами. Она находит выражение в первую очередь в движении беженцев, перемещенных лиц и др. Резко возросли не только масштабы, но и сложность проблем, связанных с этим видом международной миграции населения. Она приобрела глобальный характер, затронув многие страны мира. Причем, 87% беженцев осели в развивающихся странах. Значительно возросло число мигрантов, въезжающих в экономически развитые страны по кратковременной визе и остающихся с просьбой об убежище. В Европе число таких мигрантов, по самым приблизительным оценкам, превысило 500 тыс. чело-

век, из которых все меньшее количество получает статус беженца, оставаясь на нелегальной и так называемой «гуманитарной» основе.

Добровольная миграция — миграция, решение о которой принимается человеком свободно и добровольно. Выделяют следующие ее категории.

Экономическая миграция — добровольная, чаще всего возвратная миграция, в основе которой лежат экономические соображения. Она включает в себя постоянную, сезонную, маятниковую и т.д. другие виды миграции.

Трудовая миграция является более узким понятием, чем экономическая, точнее, выступает ее составной частью. Определяющий признак трудовой миграции — продажа мигрантом своей рабочей силы в стране въезда, при этом смена места жительства не является обязательной.

Нелегальная миграция — миграция, связанная с нарушением режима въезда или пребывания в стране въезда. Нелегальные мигранты — лица, незаконно въезжающие в поисках работы в другие страны (так, из Мексики в США нелегально переходят границу более 1 млн человек ежегодно), а также лица, пересекающие границу на законных основаниях (по частным приглашениям, в качестве туристов и т.п.) с последующим нелегальным трудоустройством. Рост числа таких мигрантов наблюдается со второй половины 1980-х годов. Определить их истинное количество практически невозможно. В США, например, число подпольных мигрантов оценивается от 2 до 15 млн, в Европе — от 1,3 до 5 млн, в Японии — от 300 тыс. до 1 млн и т.д. По оценкам экспертов, из стран СНГ приезжают в Россию на заработки не более 6 миллионов¹. Рост нелегальной иммиграции объясняется многими причинами. Одна из основных — тот факт, что мигранты, работающие нелегально, представляют собой для предпринимателей самую дешевую и бесправную рабочую силу.

Насильственная миграция по отношению к местному населению в виде экспансии и т.д.

Таким образом, различные виды миграции могут быть довольно специфичны по своему характеру, могут иметь разные цели, быть обусловленными разными причинами и факторами. В то же время зачастую бывает достаточно сложно отделить один вид от другого: так, например, постоянная миграция может перейти в безвозвратную форму, а эпизодическая оказаться вынужденной.

¹ Российская газета (Федеральный выпуск) от 7 ноября 2008 г. № 4788.

13.2. Система международно-правового регулирования миграционных процессов

На современном этапе мировое сообщество переходит к 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 (региональные экономические организации) и национальном (в основном промышленно развитыми странами) уровнях, позволяют постепенно ослаблять остроту в сфере международной миграции населения и нормализовать миграционные потоки. Система межгосударственного регулирования миграционных процессов включает:

- двусторонние и многосторонние международные соглашения использования труда мигрантов и их социально-экономических прав;
- деятельность международных экономических организаций — Международная организация труда (МОТ), Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ), Международная организация по миграции (МОМ) и др.

Ведущая роль в регулировании процессов международной миграции принадлежит *Международной организации труда* (МОТ), имеющей статус специализированного учреждения ООН. Отличительной особенностью участия в МОТ в качестве стран-членов является трехсторонний принцип представительства — от правительства, работодателей и профсоюзов. МОТ осуществляет деятельность по следующим направлениям:

- разработка конвенций и рекомендаций о труде;
- оказание технической помощи развивающимся странам Азии, Африки и Латинской Америки;
- обучение и просвещение по вопросам, входящим в круг деятельности МОТ.

Каждая страна — член МОТ принимает на себя обязательства:

- обеспечивать применение принципа равных возможностей трудящихся-мигрантов и членов их семей с гражданами своей страны, изучать жалобы на несоблюдение этого принципа;
- в случае нарушения законов предпринимателями или другими лицами или организациями, несущими ответственность за их выполнение, должны применяться меры административного, гражданского и уголовного наказания;
- обеспечивать соответствие национальных законов и правил международным нормам по правам мигрантов;

- содействовать скорейшему воссоединению семей, для чего заключать двусторонние и многосторонние соглашения;
- содействовать координации деятельности социальных служб на своей территории с социальными службами других стран и нести ответственность за работу социальных служб;
- проводить консультации по вопросам проблем мигрантов с предпринимателями, социальными службами и другими организациями.

Конвенцией МОТ № 97 1949 г. «О трудящихся-мигрантах¹», которая сохраняет свое значение до настоящего времени, предусматривается, что каждый член МОТ обязуется предоставлять в распоряжение МОТ и любого другого члена Организации по их требованию не только информацию о политике и законодательстве его страны в области эмиграции и иммиграции, но и сведения о трудоустройстве мигрантов, условиях их труда и жизни, а также о соглашениях и особых мероприятиях, принятых в стране по этим вопросам. 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).

Согласно Конвенции № 97 услуги, оказываемые мигрантам государственными службами трудоустройства, предоставляются бесплатно. Когда число мигрантов, отправляющихся с территории одного государства-члена на территорию другого, достаточно велико, предусматривается возможность заключения между странами соглашения в целях регулирования вопросов, представляющих взаимный интерес, включая разрешение переводить в иностранную валюту любую часть заработка или сбережений. Международными стандартами предусматривается также возможность для трудящихся-мигрантов получить образование или повысить квалификацию в стране

¹ *О трудящихся-мигрантах*: Конвенция Международной организации труда от 1 июля 1949 г. № 97.

пребывания. Так, в Рекомендациях МОТ для мигрантов оговаривается равный с гражданами принимающей страны доступ к получению образования.

Данная Конвенция имеет Рекомендацию № 86 и три приложения: два — о вербовке, трудоустройстве и условиях труда, одно — о ввозе 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 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.

Распространение незаконной миграции послужило основанием принятия в 1975 г. Конвенции № 143 «О злоупотреблениях в области миграции и об обеспечении трудящимся-мигрантам равенства возможностей и обращения» и Рекомендации № 151 «О трудящихся-мигрантах». В Конвенции № 143 подчеркивается, что каждый член МОТ обязуется соблюдать основные права человека в отношении всех трудящихся-мигрантов. Страны — члены МОТ обязаны разрабатывать и осуществлять национальную политику, направленную на содействие и гарантию равенства возможностей в отношении труда и занятости, социального обеспечения, профсоюзных и культурных прав, индивидуальных и коллективных свобод для лиц, пребывающих на законных основаниях в качестве мигрантов или членов их семей.

Вопросы защиты мигрантов находят отражение и в других документах МОТ, посвященных различным трудовым проблемам, в частности в Конвенции № 19 «О равноправии граждан страны и иностранцев в области возмещения трудящимся при несчастных случаях», Конвенции № 82 «О социальной политике на предприятиях вне метрополии» (1947), где есть специальный раздел IV

«Положения о трудящихся-мигрантах», Конвенции № 110 «Об условиях труда на плантациях» (1958), где есть раздел «Наем, вербовка и трудящиеся-мигранты», и, наконец, в Конвенции № 118 «О равноправии граждан страны и иностранцев и лиц без гражданства в области социального обеспечения» (1962).

Конвенция МОТ, принятая в 1962 г., гарантирует равноправие граждан стран пребывания и иностранцев или лиц без гражданства в области социального обеспечения. Государства, принявшие данную 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.

Согласно Конвенции МОТ 1975 г., 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.

В Конвенции МОТ, одобренной в 1982 г., изложена международная система сохранения прав трудящихся-мигрантов в области социального обеспечения. Назначение данной Конвенции — координация национальных систем социального обеспечения с учетом различий в уровнях развития отдельных стран.

Упомянутые конвенции и рекомендации распространяются только на страны — члены МОТ. Но не все они ратифицировали Конвенции МОТ, регулирующие проблемы миграции. В соответствии с последними решениями МОТ все ее члены, принявшие Устав организации, автоматически несут ответственность за выполнение всех конвенций. Ратификация заинтересованными государствами международных конвенций, регламентирующих процесс трудовой миграции, является важным и необходимым условием для их осуществления.

На международном уровне также действует Международная организация по миграции (МОМ). Она разрабатывает программы, направленные на упорядочение миграционных потоков, оказание практической помощи в организации миграции. В функции МОМ входит:

- способствовать упорядочению и планированию миграции граждан;

- способствовать перемещению квалифицированной рабочей силы и членов их семей, которые могут содействовать развитию принимающей страны;
- организовывать перемещение беженцев и др.

Большую работу по защите беженцев и их репатриации проводит Управление Верховного комиссара по беженцам при ООН.

Во многих международных организациях есть службы, занимающиеся вопросами миграции. Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) — служба, занимающаяся разработкой специальных норм по физическому состоянию трудящихся-мигрантов и их семей. Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО) — служба, которая разрабатывает и реализует программы в области образования трудящихся-мигрантов и членов их семей. К числу международных организаций, занимающихся проблемами миграции, можно также отнести Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Систему постоянного наблюдения за миграцией (СОПЕМИ), в Западной Европе — Межправительственный комитет по вопросам миграции (СИМЕ).

Процессы международной трудовой миграции регулируются как государством, так и международно-правовыми актами. В основе регулирования этого процесса лежат две противоположные тенденции. С одной стороны, следование принципам открытой экономики требует от государства соблюдения принципа свободного перемещения трудовых ресурсов и населения, а с другой — реальная обстановка в стране заставляет применять разного рода запреты и ограничения.

Всеобщая декларация прав человека, принятая ООН 10 декабря 1948 г., провозглашает свободный выбор места жительства и работы как основополагающее право человека. Однако реальные условия каждой страны диктуют выработку национальной миграционной политики, включающей комплекс законодательных, организационных и других мер, позволяющих регулировать въезд в страну и выезд из нее. Государственное регулирование экспорта рабочей силы направлено как на защиту прав интересов трудящихся-мигрантов в странах, применяющих иностранную рабочую силу, так и на возмещение потерь от выезда национальной рабочей силы за рубеж.

Основой эмиграционной политики является регулирование трех фаз эмиграционного цикла, включая выезд рабочей силы из стран, пребывание за границей и возвращение на родину. На практике это регулирование сводится к соблюдению следующих принципов:

- обеспечение прав работников на свободу перемещения и трудоустройство;

- гарантии возвращения мигрантов на родину;
- обеспечение поступления в страну и эффективного использования валютных переводов трудящихся-мигрантов;
- содействие смягчению безработицы, благодаря выезду тех работников, профессии которых не пользуются спросом;
- ограничение выезда занятых в тех секторах экономики, потребности которых в рабочей силе не удовлетворены;
- совершенствование внутреннего рынка труда посредством приема репатриантов, освоивших за рубежом специальности, необходимые для развития народного хозяйства;
- предоставление социальных гарантий трудящимся-эмигрантам.

Большинство развитых стран вводят в миграционную политику протекционистские меры, призванные защитить интересы собственного населения и национальную экономику. Так, в США по закону об иммиграции с 1995 г. въезд в страну для лиц, ищущих работу, ограничивается 140 тыс. человек в год. Ужесточается иммиграционное законодательство и в европейских странах.

Одним из важных методов наднационального регулирования иммиграции работников является заключение международных двусторонних и многосторонних соглашений. Их основная цель состоит в том, чтобы ввести количественные ограничения в процесс трудовой миграции. Многосторонние соглашения получили распространение в Западной Европе. Между ее странами на различных уровнях в последнее время происходят переговоры о проведении единой иммиграционной политики.

Международно-правовые документы, регулирующие процессы миграции рабочей силы между странами внутри интеграционных группировок, как правило, имеют либеральный характер. Однако и здесь имеются свои проблемы. Параграф 52 Римского договора 1957 г. об образовании Общего рынка (вступил в силу в 1968 г.) предоставляет гражданам стран — членов ЕС право поиска работы по всей территории ЕС. Шенгенское соглашение с 1993 г. установило единые визовые правила. Дублинская конвенция 1990 г. установила правила предоставления убежища. В декабре 1989 г. была принята Хартия основных социальных прав рабочих ЕС.

В Хартии записано, что каждый работник в странах Европейских сообществ должен иметь право свободного перемещения по территории стран — членов ЕЭС, подчиняясь лишь правилам и ограничениям, обусловленным необходимостью охраны общественного порядка, общественной безопасности и общественного здоровья. Свобода перемещения, говорится в Хартии, должна давать право

каждому работнику выбрать любой вид занятий или профессию в странах ЕЭС на основе принципов равноправия в области трудоустройства, условий труда и социальной защиты. В Хартии определяется, что строительство единого экономического пространства подкрепляется его социальным обеспечением и активными мерами содействия занятости. Активные меры содействия занятости населения представляют собой инструмент благоприятного влияния на ситуацию на рынке труда.

По мнению некоторых специалистов, воплощение принципов свободы перемещения в рамках Европейского Союза может привести к тому, что высококвалифицированные кадры могут концентрироваться в наиболее развитых регионах. Низкоквалифицированные работники окажутся менее мобильными. Результатом миграции рабочей силы в рамках ЕС может стать ее демпинг, в основе которого оплата труда рабочих — иммигрантов из стран ЕС, устанавливаемая ниже национальных стандартов страны-импортера. Стремление избежать подобной практики находит свое выражение в двух- или многосторонних международных соглашениях. Например, Соглашение о партнерстве и сотрудничестве, учреждающее партнерство между Российской Федерацией и Европейскими сообществами и их государствами-членами (о. Корфу, 24 июня 1994 г.), в п. 1 ст. 23 предусматривает, что «при соблюдении законов, условий и процедур, действующих в каждом государстве-члене, Сообщество и его государства-члены обеспечивают, чтобы режим, предоставляемый российским гражданам, принятым на работу на законных основаниях на территории какого-либо государства-члена, не содержал никакой дискриминации по признаку гражданства в том, что касается условий труда, вознаграждения или увольнения, по сравнению с его собственными гражданами»¹. В этом же соглашении Россия обязалась (п. 2, ст. 23) «при соблюдении условий и правил, действующих в России, предоставляет режим, оговоренный в пункте 1, гражданам любого государства-члена, принятым на работу на законных основаниях на ее территории».

Таким образом, интенсивное развитие межстрановой трудовой миграции и процессов ее регулирования является одной из характерных черт развития МЭО в современных условиях.

1 Соглашение о партнерстве и сотрудничестве, учреждающее партнерство между Российской Федерацией, с одной стороны, и Европейскими сообществами и их государствами-членами, с другой стороны (о. Корфу, 24 июня 1994 г.).

13.3. Иммиграционная политика стран — импортеров трудовых ресурсов¹

Последнее десятилетие прошлого столетия характеризуется тем, что страны-импортеры и страны-экспортеры трудовых ресурсов вносят существенные коррективы в свою миграционную политику. Международная миграция населения и трудовых ресурсов возникает при наличии определенного контраста в уровнях экономического и социального развития и темпах естественного демографического прироста стран, принимающих и отдающих рабочую силу.

Вместе с тем мировая практика свидетельствует, что подобная трудовая миграция обеспечивает несомненные преимущества странам, как принимающим рабочую силу, так и поставляющим ее. Но при этом возможно возникновение и острых социально-экономических проблем.

Ныне к положительным последствиям трудовой миграции специалисты относят:

- смягчение условий безработицы;
- появление для страны — экспортера рабочей силы дополнительного источника валютного дохода в форме поступлений от эмигрантов;
- приобретение ими знаний и опыта (о возвращении домой они, как правило, пополняют ряды среднего класса, вкладывая заработанные средства в собственное дело, создавая дополнительные рабочие места).

Среди негативных последствий трудовой миграции следует назвать:

- тенденции роста потребления заработанных за границей средств;
- желание скрыть получаемые доходы;
- «утечку умов»;
- понижение квалификации работающих мигрантов.

Неслучайно поэтому в последнее время довольно широко в интересах нейтрализации отрицательных последствий и усиления положительного эффекта, получаемого страной в результате трудовой миграции, используют средства государственной политики. В этой сфере особенно очевидны неэффективность жестких, директивных мер и, напротив, необходимость косвенных, координирующих воздействий со стороны государств и правительств. Так, мировым сообществом признано целесообразным и необходимым условием придерживаться определенных правовых норм и стандартов, закре-

¹ При написании § 13.4 и 13.5 использованы материалы работ проф. Л.В. Балдина.

пленных 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 страны, так и для мигрантов, чьи права за рубежом существенно расширяются.

Если страна — импортер рабочей силы в основном отвечает за прибытие и использование мигрантов, то в функции страны — экспортера рабочей силы прежде всего входят регулирование оттока и защита интересов своих граждан-мигрантов за рубежом, поэтому во многом интересы стран — экспортеров и импортеров рабочей силы оказываются тесно переплетенными. 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 учитываются потребности страны в иностранной рабочей силе и по отдельным категориям привлекаемого населения (половозрастным группам, образованию и т.п.), а также принимаются во внимание состояние национальных рынков труда, жилья, политическая и социальная обстановка в стране-импортере.

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 служит одним из распространенных критериев отбора иммигрантов. Шансы получить разрешение на въезд в страну выше у более молодых претендентов. Национальность иммигранта — качественный признак, дифференцированный в зависимости от национального состава принимающей страны и учитываемый для обеспечения, например в США, национального равновесия.

К числу других требований, предъявляемых к качеству рабочей силы, относят:

- необходимость 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 непостоянно и может меняться в пользу других приоритетов. Вместе с тем по ряду таких важнейших характеристик, 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 в целях их привлечения в страну. Так, приоритетным правом получения разрешения на иммиграцию пользуются бизнесмены, предполагающие открыть дело в стране пребывания. Одна из целей иммиграционной политики — 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.).

В настоящее время в Европе в целом постоянно или временно проживают от 36 до 39 млн мигрантов из других стран, что составляет почти 8% европейского населения¹.

Согласно докладу Управления ООН по делам беженцев (UNHCR), в 2008 г. число жителей стран Африки и Ближнего Востока, пытающихся попасть в ЕС, серьезно увеличилось по сравнению с данными за аналогичный период 2007 г. Эксперты предполагают, что причиной

¹ *Holzmann R., Munz R.* Challenges and opportunities of international migration for the EU, its member states, neighboring countries and regions: A policy note. — Stockholm, 2004 // Mode of access // <http://www.framtidsstudier.se/eng/globalMobReg/miunz.pdf>.

увеличения миграционных потоков стал поразивший мир экономический кризис, следствие которого — падение уровня жизни в беднейших странах мира. Однако Европа тоже страдает от событий на мировых биржах, и прилив мигрантов в этих условиях может спровоцировать усиление социальной напряженности.

Как утверждают сотрудники UNHCR, число мигрантов, попадающих в Европу основным (морским) путем, по сравнению с 2007 г. значительно выросло. Так, на побережье Италии с начала года высадилось почти 30 тыс. человек, что на 10 тыс. больше, чем за весь 2007 г. Похожая ситуация складывается на Мальте (рост числа беженцев с 1,8 тыс. в 2007 г. до 2,6 тыс. за 2010 г.), в Греции (за восемь месяцев 2010 г. зарегистрировано 15 тыс. беженцев, за весь 2007 г. — 19,9 тыс.) и на Канарах.

Запад серьезно сократил финансирование благотворительных программ для беднейших стран, целью которых являлось именно противодействие миграции. По мнению Центра по проблемам евроинтеграции, «на этом у ЕС была выстроена вся политика “региональных добрососедских отношений. Теперь, когда их не финансируют, эффект получается обратный: мигранты рвутся в ЕС”». «Расходы на борьбу с криминалом в среде мигрантов и социальные выплаты превышают выгоду от использования их как дешевой рабочей силы, что усугубит имеющиеся экономические проблемы», — считают специалисты Института проблем глобализации¹.

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

¹ Поморцев А., Селина М. Из-за кризиса Европу могут захлестнуть мигранты // РБК daily. 2008. 7 ноября.

силы, которые применяют различные методы и средства для достижения целей эмиграции.

1. 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.

2. 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.

3. 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.

4. В посольствах и представительствах некоторых стран за рубежом назначаются атташе по труду, призванных 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.

5. 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.

Основные поставщики иностранной рабочей силы: в Азии — Индия, Пакистан, Филиппины, Малайзия, Вьетнам; на Ближнем Востоке — Египет, Ливан, Иордания; в Африке — Марокко, Алжир, Тунис, Гана, Мали, Чад, Гвинея, Мозамбик, Ботсвана; в Южной Америке — Парагвай, Боливия, Колумбия; в Северной Америке — Мексика; в Европе — Польша, Португалия, Италия, Ирландия, Турция. Характерная закономерность современной международной миграции населения заключается также в произошедших в ней качественных изменениях, суть которых в значительном увеличении среди мигрирующих доли лиц с высоким уровнем образования и профессиональной квалификации (так называемая «утечка умов»).

Анализ данных международных экономических организаций, свидетельствует, что в последние годы денежные переводы мигрантов стали одним из крупных источников валютных поступлений для многих развивающихся стран и стран с переходной экономикой. На микроэкономическом уровне они помогают поддерживать уровень жизни многих домашних хозяйств, нередко позволяя им вырваться из нищеты. Кроме того, они входят в число источников финансирования малых предприятий и вложений в строительство жилья.

Статистические данные о динамике переводов мигрантов не отражают значительную долю переводов, проходящих по неформальным каналам, относимых к теневой экономике, которые поэтому и не регистрируются в статистике платежного баланса. Хотя для динамики денежных переводов трудящихся зачастую характерны контрциклические тенденции, поскольку, как правило, люди посылают домой больше денег, когда на родине создается неблагоприятная экономическая ситуация, в нынешних условиях, по данным

ЮНКТАД¹, вследствие глобальных масштабов кризиса контрциклический эффект, по всей вероятности, если и есть, то очень слабый. Заметное увеличение зарегистрированных денежных переводов после 2000 г. сменилось сокращением потоков в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой в 2008 г. (рис. 13.2).



Источник: расчеты секретариата ЮНКТАД на основе Ratha, 2009; и Ratha и Mohapatra, 2009.

Примечание: под переводами мигрантов понимаются денежные переводы трудящихся, вознаграждение служащих и капитальные трансферты мигрантов. Данные за 2008 г. являются предварительными оценками, данные за 2009 г. — прогнозом.

Рис. 13.2. Переводы мигрантов в разбивке по экономическим группам, 2000—2009 гг.

За год в целом объемы переводов все же выросли по сравнению с 2007 г. на 8,8%, составив в общей сложности 305 млрд долл. За вычетом крупнейшего получателя Индии, в случае которой в 2008 г. было отмечено особенно сильное увеличение, темпы роста составили лишь 6,1 (табл. 13.1).

Переводы мигрантов сконцентрированы в пределах относительно небольшого числа стран-получателей: на десять стран приходится свыше половины общего объема переводов, а на три крупнейших получателя (Индию, Китай и Мексику) — более одной трети. Если переводы трудящихся в Индию увеличились в 2008 г. более чем на четверть, то в случае Мексики они уже начали сокра-

¹ См., например, выпуски ДТР с 2005 по 2009 гг.

щаться (табл. 13.2). Однако удельный вес переводов довольно высок во многих странах, которые меньше по размеру и в основном относятся к числу стран с низким доходом. В 2004 г. приток переводов составлял не менее 20% ВВП лишь в двух странах (Иордания и Лесото), однако к 2008 г. их число увеличилось вчетверо. В 16 развивающихся странах и странах с переходной экономикой доля поступающих переводов в ВВП превышала 10%. Страны с высоким удельным весом таких переводов в ВВП особенно уязвимы в случае рецессии в основных странах иммиграции (т.е. в странах Европейского Союза и Совета сотрудничества стран Залива, Российской Федерации и Соединенных Штатах) и особенно в случае резкого сокращения активности в секторах строительства и услуг, где занято больше всего иностранных работников.

Т а б л и ц а 13.1

Рост переводов трудящихся в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой в разбивке по регионам, 2000—2009 гг.
(среднегодовые изменения в процентах)

Группы стран	2000—2006	2007	2008	2009
Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой	16,9	22,7	8,8	—5,0
В том числе:				
Европа и Центральная Азия	19,6	31,5	5,4	—10,1
Латинская Америка и Карибский бассейн	19,0	6,6	0,2	—4,4
Ближний Восток и Северная Африка	10,9	21,6	7,6	—1,4
Восточная Азия и Тихий океан	19,6	23,2	7,2	—4,2
Южная Азия	15,2	31,5	26,7	—4,2
Африка к югу от Сахары	17,2	44,4	6,3	—4,4

И с т о ч н и к: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе Ratha, 2009; Ratha и Mohapatra, 2009.

Несмотря на кризис и сопряженное с этим сокращение переводов мигрантов в развивающиеся страны, они тем не менее обеспечивают более значительный приток иностранной валюты, чем официальная помощь в целях развития (ОПР). Однако прогноз динамики переводов, как и в случае экспорта товаров и услуг, зависит от эффективности пакетов мер экономического стимулирования, равно как и от возможного изменения законодательства, регулирующего вопросы иммиграции иностранных работников в условиях роста безработицы.

Т а б л и ц а 13.2

**Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой,
являющиеся основными получателями переводов в 2008 г.**

	Приток переводов мигрантов, млн долл.	Годовое изменение, %	Доля переводов в ВВП, %
<i>В порядке очередности по объему переводов</i>			
Индия	45 000	27,6	3,7
Китай	34 490	5,0	0,8
Мексика	26 212	–3,4	2,4
Филиппины	18 268	12,1	10,8
Нигерия	9 979	8,2	4,7
Египет	9 476	23,8	5,8
Бангладеш	8 979	36,8	11,0
Пакистан	7 025	17,1	4,2
Марокко	6 730	0,0	7,8
Индонезия	6 500	5,3	1,3
Ливан	6 000	4,0	20,7
Вьетнам	5 500	0,0	6,1
Украина	5 000	11,0	2,8
Колумбия	4 523	0,0	1,9
Российская Федерация	4 500	9,7	0,3
<i>В порядке очередности по доле в ВВП</i>			
Таджикистан	1 750	3,5	34,1
Лесото	443	0,0	27,4
Республика Молдова	1 550	3,5	25,3
Гайана	278	0,0	24,0
Ливан	6 000	4,0	20,7
Гондурас	2 801	6,7	19,6
Гаити	1 300	6,4	18,0
Непал	2 254	30,0	17,8
Иордания	3 434	0,0	17,1
Ямайка	2 214	3,3	17,1
Сальвадор	3 804	2,5	17,0
Кыргызстан	715	0,0	14,2
Никарагуа	771	4,2	11,5
Гватемала	4 440	4,4	11,2
Бангладеш	8 979	36,8	11,0

И с т о ч н и к: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе Ratha, 2009; базы данных UNCTAD Handbook of Statistics.

13.5. Миграционная политика Российской Федерации

В последние годы в условиях дальнейшей глобализации мировой экономики миграционные процессы стали оказывать все более существенное влияние на политическую, социальную и экономическую жизнь стран с формирующимися рынками. Международная миграция превратилась в неизбежную, но и необходимую реальность стран с переходными типами экономик, а ее масштабы имеют постоянную тенденцию к увеличению. Потребности экономического роста экономики Российской Федерации требуют постоянного притока все новых рабочих рук.

Россия из страны с исключительно внутренним миграционным обменом превратилась в одного из крупнейших потребителей трудовых ресурсов и полноправного участника международного рынка труда. Эффективное управление миграционными процессами в интересах устойчивого социально-экономического и демографического развития страны, обеспечения ее национальной безопасности, прав и свобод человека и гражданина стало одним из основных приоритетов внутренней и внешней политики Российской Федерации.

Российские власти также используют определенные меры для регулирования въезда иностранной рабочей силы в страну. Указом Президента было утверждено Положение о привлечении и использовании в Российской Федерации иностранной рабочей силы. В нем устанавливался порядок трудовой деятельности работников-иммигрантов на территории России. Это дало государству определенные возможности контроля процесса их привлечения, квотирования количества рабочей силы на уровне субъектов Федерации с учетом состояния региональных рынков труда.

Разрешение на привлечение рабочей силы из-за рубежа может выдаваться российским юридическим лицам, предприятиям с иностранными инвестициями, действующими на территории России, а также отдельным российским, иностранным физическим лицам и лицам без гражданства, проживающим в нашей стране, использующим труд наемных работников в личном хозяйстве.

Квота на привлечение иностранной рабочей силы в Россию на 2009 г. определяется, исходя из ситуации на рынке труда и реальной потребности работодателей. В 2010 г. предусматривалось привлечь почти четыре миллиона трудовых мигрантов¹. Эта цифра была скорректирована. Квота на трудовых мигрантов не является обяза-

¹ Российская газета. 2008. 6 ноября.

тельной нормой к исполнению, и работодателям не грозят никакие санкции, если они наймут меньше рабочих, чем заявляли изначально.

Вопрос дешевой рабочей силы актуален и для России. ФМС настаивает на привлечении иностранной рабочей силы: коренное население сокращается, а приезжие из СНГ дают до 8% ВВП и с россиянами не конкурируют, поскольку 52% заняты черной работой. Криминализации гастарбайтеров в ФМС тоже не ждут, поскольку сокращения мало затронут чернорабочих. Специалисты считают, что работодатели в кризис будут экономить, поэтому заинтересованы в найме нелегалов (табл. 13.3), особенно это касается сферы строительства¹.

Т а б л и ц а 13.3

Показатели внешней трудовой миграции в России

Показатели		
1	Количество работодателей, имеющих разрешения на привлечение иностранных работников на конец отчетного периода	14 521
2	Выдано разрешений на привлечение иностранных работников, всего	7 107
	в том числе оформлено разрешений на работу	121 612
	в том числе из государств — участников СНГ	11 630
3	Количество иностранных работников, работавших в отчетном периоде	1 697 219
	в том числе из государств — участников СНГ	1 349 595
4	Изъято паспортов, выданных в нарушение установленного порядка	2 298
	в том числе из ранее выявленных	1 214
5	Отказано в выдаче разрешения на работу	4 120
6	Аннулировано разрешений на работу	63 548
7	Количество организаций, имеющих лицензии на деятельность по трудоустройству граждан РФ за границей на конец отчетного периода	578

И с т о ч н и к: Статистические данные «Результаты деятельности территориальных органов ФМС РФ по состоянию на 1 мая 2008 года». http://www.fms.gov.ru/about/ofstat/stat_1_rd/index.php

Кризисное развитие экономики в 2008—2010 гг. обусловило сокращение ежегодной миграции в Российскую Федерацию на 15%, в том числе из-за уменьшения рабочих мест. Если раньше в Россию

¹ РБК daily. 2008. 7 ноября.

приезжали около 20 млн человек в год, то в 2009 г. это количество сократилось до 17 млн человек (рис. 13.3)¹.

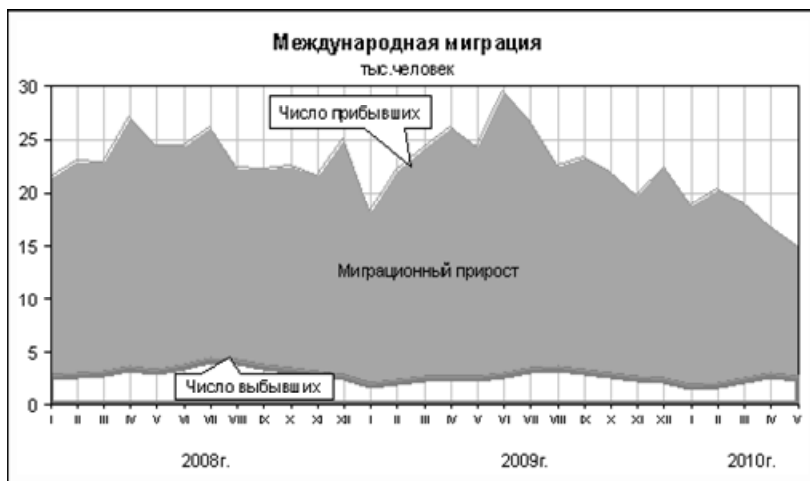


Рис. 13.3. Международная миграция, 2008—2010 гг.

Переход экономики в стадию роста в первом полугодии 2010 г. способствовал увеличению числа мигрантов в России на 38,2 тыс. человек, или на 6,1%, по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Миграционный прирост населения России снизился на 24,7 тыс. человек, или на 24,1%, что произошло в результате уменьшившегося числа зарегистрированных по месту жительства прибывших в Российскую Федерацию (на 24,9 тыс. человек, или на 21,7%), в том числе за счет иммигрантов из стран государств — участников СНГ — на 25,2 тыс. человек, или на 23,5%. Наряду с этим отмечено сокращение числа выехавших за пределы России на 0,1 тыс. человек, или на 1,1%, в том числе в страны дальнего зарубежья — на 0,5 тыс. человек, или на 11,1%². По оценке ФМС России, трудовые мигранты из стран СНГ создают 6—8% ВВП России. Некоторые исследователи называют еще более высокую цифру — 10% ВВП. По данным Всемирного банка, денежные переводы работающих в России мигрантов составляют 36,2% ВВП Таджикистана

¹ ФМС: Поток мигрантов в Россию снизился на 15 процентов // <http://www.rg.ru/2010/06/03/migration-anons.html>

² Социально-экономическое положение России — 2010 год // http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_01/lssWWW.exe

и Молдовы. Это самые высокие показатели в мире. В Киргизии они составляют 27,6% ВВП, что в 2,4 раза превышает объем официальной помощи, поступающей в страну из-за рубежа. По данным исследования Всемирного банка, проведенного в Восточной Европе и Центральной Азии, 26% мигрантов по возвращении на родину из России решают открыть свой бизнес.

Трансграничный характер современной миграции указывает на необходимость поиска решения стоящих задач, в том числе в рамках постоянного межгосударственного взаимодействия и диалога со всеми сторонами, вовлеченными в миграционные процессы.

Значительная активизация участия России в международных контактах способствовала достижению устойчивого уровня взаимодействия с ключевыми международными организациями в области миграции, в первую очередь с Управлением Верховного комиссара ООН по беженцам (УВКБ ООН) и Международной организацией по миграции (МОМ).

Наиболее плодотворные контакты налажены с Управлением Верховного комиссара по беженцам (УВКБ ООН) и Международной организацией по миграции (МОМ). Работа с этими авторитетными организациями строится на основе соглашений. В Москве действуют региональные бюро данных организаций, что позволяет оперативно и эффективно взаимодействовать с ними по всем возникающим вопросам.

В частности, УВКБ ООН оказывает ФМС России содействие, прежде всего экспертное и правовое, в целях более эффективной реализации тех международных обязательств, которые приняла на себя Российская Федерация при присоединении к Конвенции о статусе беженцев. Представляет интерес и помощь специалистов УВКБ ООН в экспертизе российского законодательства в области предоставления убежища на предмет соответствия международному праву, содействие в подготовке сотрудников ФМС России и ее территориальных органов, занимающихся процедурой рассмотрения ходатайств о предоставлении убежища, а также работой с лицами, ищущими убежище, и беженцами.

В Международной организации по миграции Российская Федерация не является полноправным членом, а выступает в качестве наблюдателя, однако это не мешает плодотворному сотрудничеству. Высокий уровень взаимопонимания подтверждает, к примеру, тот факт, что МОМ осуществляет в России различные программы в области миграции, в том числе по такой острой проблеме, как содействие российским властям в предотвращении торговли людьми. Большие перспективы сотрудничества возможны и в программе МОМ в сфере реадмиссии, реализация которой начата в первой половине

2007 г. Эта организация оказывает значительное содействие ФМС России и в предоставлении по запросам информационно-справочных материалов, позволяющих знакомиться с опытом других стран и используемых при совершенствовании национального законодательства и правоприменительной практики.

Высоко востребовано участие представителей РФ в мероприятиях, проводимых в рамках указанных организаций, а также по линии ООН, Евросоюза, Совета Европы. Координация подходов к проблемам миграции с зарубежными партнерами осуществляется также в рамках таких международных форумов, как Содружество Независимых Государств, ЕврАзЭС, Организация договора о коллективной безопасности (ОДКБ), Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) и др.

По мнению Президента России Д.А. Медведева, в рамках Шанхайской организации сотрудничества предстоит активизировать совместную работу по миграционной проблематике. Главной целью здесь должно быть получение максимального позитивного эффекта от миграции, в первую очередь — экономического и социального. Для решения этой задачи следует ориентироваться как на формирование эффективной системы противодействия незаконной миграции, так и на создание условий благоприятствования для легальной миграции. Практическому сотрудничеству по миграционным вопросам способствовало бы создание специальной рабочей группы. Совершенно справедливо то, что в связи с проблемами в глобальной экономике могут возникнуть проблемы и у мигрантов, работающих в тех или иных странах, в том числе и в рамках ШОС, в связи с проблемами в рамках национальных экономик. Нельзя допустить ни социальных, ни экономических проблем в связи с теми турбулентными процессами, которые происходят в мировой финансовой системе. Этой проблематикой необходимо заниматься комплексно с участием миграционных ведомств, работодателей, страховых и других заинтересованных структур. Важно поддерживать инициативу делового союза Шанхайской организации сотрудничества по организации пулов национальных страховых компаний и рабочих групп для выработки рекомендации по созданию страховой системы, сочетающей национальные и региональные интересы¹.

Получает дальнейшее развитие сотрудничество ФМС России с миграционными службами государств — участников Содружества Независимых Государств и Евросоюза на двусторонней основе. Большое значение имеет деятельность созданных в 2007 г. коорди-

¹ <http://www.kremlin.ru>

национных органов по вопросам миграции — Совета руководителей миграционных органов государств — участников СНГ, Совета по миграционной политике при Интеграционном комитете ЕврАзЭС, Координационного совета по борьбе с незаконной миграцией Организации договора о коллективной безопасности. Одно из важнейших направлений работы в рамках международного сотрудничества — расширение договорно-правовой базы взаимодействия Российской Федерации с зарубежными партнерами по вопросам миграции. В 2007—2008 гг. Правительством Российской Федерации подписано восемь международных договоров с Испанией, Португалией, Францией, Узбекистаном, КНДР, Данией. В целом международные отношения Российской Федерации в области миграции регулируются более чем 80 соглашениями.

Получила дальнейшее развитие работа представительств ФМС России в странах СНГ по программе о добровольном переселении соотечественников. В настоящее время функционируют пять представительств ФМС России за рубежом — в Армении, Киргизии, Латвии, Таджикистане и Туркменистане. Основными задачами данных подразделений являются обеспечение сотрудничества ФМС России с миграционными службами государств пребывания, мониторинг миграционной ситуации, а также участие в реализации Государственной программы по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом, утвержденной указом Президента Российской Федерации от 22 июня 2006 г. № 637. В 2008 г. вышел указ Президента России, предусматривающий открытие двух новых представительств ФМС — в Казахстане и в Узбекистане, а также направление представителей в Молдову и Украину.

Одна из приоритетных задач представительств — работа по созданию системы организованного привлечения иностранных работников из-за рубежа, налаживание контактов с компетентными органами в стране пребывания в части создания этой системы. Эта система будет в значительной мере способствовать тому, чтобы повысить контроль над потоками трудовых мигрантов и максимально защитить права тех, кто к нам въезжает в целях осуществления трудовой деятельности. Главное условие повышения защищенности их прав — обеспечение легальности пребывания и трудовой деятельности в России.

Основной замысел системы состоит в том, чтобы иностранный работник въезжал в Российскую Федерацию уже на конкретное рабочее место. Это значит, что в стране пребывания должен быть произведен подбор по профессионально-квалификационным при-

знакам, затем будут оформлены документы со стороны ФМС, и он придет уже к конкретному работодателю на соответствующую вакансию. В идеале в процессе подготовки к выезду на работу в Россию иностранный гражданин должен получить базовое знание языка и нашего законодательства. Эта система будет основываться на принципе государственно-частного партнерства, взаимодействия с негосударственными организациями.

В рамках ее создания уже открыт центр приема иностранных работников в Самаре. Планируется открытие еще пяти аналогичных центров на юго-восточной границе Российской Федерации. Иностранцам, въезжающим в нашу страну в рамках организованного привлечения, предоставляются услуги по постановке на миграционный учет и приоритетному оформлению документов в органах миграционной службы. В среднесрочной перспективе вопросы трудовой миграции будут, видимо, одними из приоритетных в международном сотрудничестве. Это обусловлено тем, что большинство иностранных граждан въезжает в Россию именно с целью работать. Важно обеспечить, с одной стороны, стимулирование этих процессов с учетом возрастающих потребностей экономики в рабочей силе, с другой — найти оптимальные подходы к их регулированию, а также способы эффективной борьбы с незаконной миграцией.

Одно из новых направлений, которое предполагает очень тесное взаимодействие с иностранными миграционными службами, — *реадмиссионные соглашения и их реализация*. Вопросы практического претворения в жизнь таких соглашений до последнего времени не были отражены в федеральном законодательстве. Для устранения правового пробела были приняты соответствующий закон и подзаконные акты. Кроме того, в России создается инфраструктура, включающая в себя необходимое количество учреждений для временного содержания иностранных граждан, принимаемых в порядке реадмиссии. Только с государствами Евросоюза России предстоит подписать 27 исполнительных протоколов к Соглашению между Россией и ЕС по этому вопросу. Ведутся переговоры и с другими государствами.

Россия участвует в деятельности Римской/Лионской «Группы восьми» по вопросам борьбы с терроризмом и транснациональной преступностью, деятельность которой предполагает противодействие незаконной миграции, в том числе подделке документов и использованию преступниками утерянных и похищенных документов, а также координацию подходов к разработке документов нового поколения, включающих биометрические параметры.

Резюме

Движение населения — одно из важнейших составляющих современных процессов глобализации в мировом хозяйстве наряду с другими его компонентами, а именно: движением капитала, товаров, технологий, информации. Межстрановое перемещение населения и трудовых ресурсов рассматривается как объективный экономический процесс и как результат глобальных изменений, определяемых логикой постиндустриального развития современных экономик, приведшей к усилению взаимозависимости социально-экономических, политических и культурных процессов, протекающих в разных частях мира.

Все виды международной миграции населения относительно условны и тесно переплетаются друг с другом. Основная роль в современной международной миграции населения принадлежит трудовой миграции. Характерная закономерность современной международной миграции населения — постоянное увеличение ее масштабов, вовлечение в мировой миграционный процесс населения практически всех стран мира.

На современном этапе мировое сообщество переходит к 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 (региональные экономические организации) и национальном (в основном промышленно развитыми странами) уровнях, позволяют постепенно ослаблять остроту в сфере международной миграции населения и нормализовать миграционные потоки.

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

Международная миграция — территориальные (пространственные) передвижения людей через государственные границы, связанные с изменением постоянного места жительства, обусловленным различными факторами (семейными, национальными, политическими и др.), или с пребыванием в стране въезда, имеющим

долгосрочный (более одного года), сезонный и маятниковый характер, а также с циркулярными поездками на работу, отдых, лечение и тому подобное.

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.

Постоянная миграция — совокупность перемещений между поселениями на срок, обусловленный соответствующим законодательством.

Сезонная миграция — перемещения главным образом трудоспособного населения к местам временной работы и жительства на срок обычно в несколько месяцев с сохранением возможности возвращения в места постоянного жительства (может быть внутренней и международной).

Трудовая миграция (миграция рабочей силы) — передвижения трудоспособного населения между поселениями, имеющие, как правило, возвратный характер после завершения трудовой деятельности. Соответственно включает в себя постоянную, сезонную и маятниковую миграции. Особая ее разновидность — нелегальная миграция.

Нелегальная миграция — въезд граждан одной страны в другую на неопределенное время, как правило, в целях нелегального в ней трудоустройства.

Рeadмиссия — согласие государства на прием при возврате на свою территорию ранее уехавших граждан (а также в некоторых случаях иностранцев, прежде находившихся или проживавших в этом государстве), которые подлежат депортации из другого государства.

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. *Федеральный закон* Российской Федерации «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» от 25 июля 2002 г. № 115-ФЗ // *Российская газета*. 2002. 31 июля. № 140. (в редакции от 2 ноября 2004 г.).
2. *Федеральный закон* Российской Федерации «О государственной политике Российской Федерации в отношении соотечественников за рубежом» от 24 мая 1999 г. № 99-ФЗ (в редакции от 18 июля 2006 г.).
3. *Конвенция* Международной организации труда от 1 июля 1949 г. № 97 «О трудящихся-мигрантах».
4. *Концепция* регулирования миграционных процессов в Российской Федерации. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 1 марта 2003 г. № 256-р.
5. *Кольченко Е.* Трудовая миграция в России: мнения // *Бюджет*, 2010. № 3. Март.
6. *Международная миграция и социально-экономическое развитие России*. М.: Закон и право. 2007. С. 79.
7. *Сунян В.Б.* Иммиграция и экономика // *США и Канада: экономика, политика, культура*. 2006. № 5. С. 3—14.
8. *Сухов А.Н.* Миграция в Европе и ее последствия. М., 2008.
9. *Ratha D.* (2009). Remittances expected to fall by 5 to 8 per cent in 2009. Available at: <http://blogs.worldbank.org/peoplemove/remittances-expected-to-fall-by-5-to-8-percent-in-2009>; *Ratha D. and Mohapatra S.* (2009). Revised Outlook for Remittance Flows 2009—2011: Remittances expected to fall by 5 to 8 per cent in 2009. *Migration and Development Brief* 9. Washington, DC, World Bank, 23 March; *Ratha D., Mohapatra S. and Xu Zhimei* (2008). Outlook for Remittance Flows 2008—2010: Growth expected to moderate significantly, but flows to remain resilient. *Migration and Development Brief* 8. Washington, DC, World Bank, 11 November.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОБМЕН ТЕХНОЛОГИЯМИ И ИНФОРМАЦИЕЙ В СИСТЕМЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

- Информация и технологии — особые объекты МЭО
- Место и формы международного обмена технологиями и информацией в МЭО
- Виды защита и обеспечение международного информационно-технологического обмена

14.1. Информация и технологии — особые объекты МЭО

Мировая экономика и МЭО в начале XXI в. проходят колоссальную трансформацию. Международная конкуренция, в которую вовлечены национальные компании и ТНК, перешла в плоскость противостояния на основе глубоких технических знаний, творческого подхода, идей, интеллекта. В производстве определяющим фактором успеха выступают инновации. В торговле участники все чаще предпочитают электронное взаимодействие. Мировое сообщество становится глобальным и информационным, в основе его развития лежат информационные технологии, меняющие качество жизни, общественные связи, унифицирующие мировую хозяйственную среду и не знающие физических преград. Возрастание места и роли информации и новых технологий, в которых сосредоточены знания и интеллект, заставляют национальные правительства и международные организации постоянно пересматривать свои стратегические задачи, создавая новые программы и форумы, внося изменения в бюджеты, меняя методику статистического учета.

С теоретических позиций технологию и информацию можно рассматривать как фактор производства — интеллектуальный ресурс. Одновременно в балансах предприятий они учитываются как нематериальные активы, а с правовой точки зрения их называют интеллектуальной собственностью (рис. 14.1).

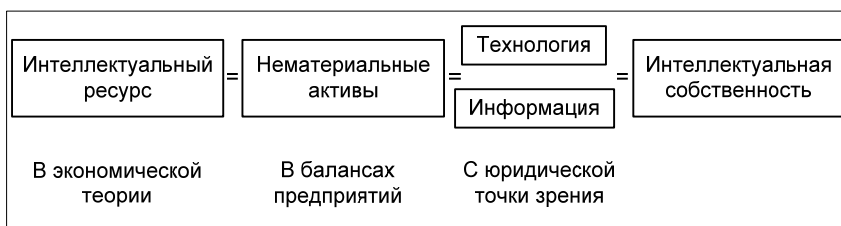


Рис. 14.1. Многогранность информационно-технологического ресурса

Предметом международного технологического обмена являются практические знания человека: методы, навыки, опыт, которые применяются в хозяйственной практике для достижения конкретной цели. Хозяйственные процессы — это среда существования технологии. Сам термин «технология» произошел от греческого *téchne*, что значит *искусство, мастерство, умение*. Следовательно, технология — мастерство, умение что-либо сделать определенным образом. Промышленной технологией следует считать разработанные инженерами-технологами и реализованные рабочими набор, последовательность и содержание операций по изготовлению конкретной детали или при сборке какого-либо изделия. Технология всегда направлена на решение хозяйственной задачи.

Знания, навыки, опыт как таковые неотделимы от человека, а технологии — от хозяйственных процессов. Они не работают без оборудования, подготовленных кадров, вне самой хозяйственной деятельности, в которую они глубоко встроены. Но ими можно «поделиться», перенести на аналогичные процессы, устно, письменно или иным образом сформулировав и передав их суть другим хозяйствующим субъектам.

Международный обмен технологиями проявляется в распространении на хозяйствующие субъекты других стран, технологических процессов и решений, осуществленных в рамках деятельности субъектов данной страны. На основе применения иностранной технологии производится продукт с более совершенными характеристиками: товар или услуга с новыми свойствами, отличающимися высоким качеством. При этом применяются необычные управленческие или маркетинговые решения, предлагается более удобная или выгодная финансовая операция или доходный банковский продукт.

В качестве *носителей* технологии в хозяйственной практике выступают: патенты на изобретение и лицензии, техническая документация, специализированная литература, любая готовая продукция и

полуфабрикаты, в которых она воплощена, специалисты-профессионалы, обладающие знаниями, опытом, навыками для решения определенных задач.

Передача технологий, в том числе в международной сфере, осуществляется следующими *способами*: письменно (в момент подачи патентной заявки в зарубежное патентное ведомство, покупки лицензии, заключения контракта о передаче ноу-хау, публикации и описания в печати), по электронным сетям (Интернет, телевидение), вербально (на симпозиумах, конференциях, при любом устном контакте специалистов), визуально (на выставках), транспортными средствами (технические образцы, документация).

Международный технологический обмен возможен на *возмездной* (платно, бартер) и *безвозмездной* основе. Безвозмездная форма не предполагает заключения лицензионных контрактов, договоров на передачу *ноу-хау*¹ или каких-либо иных документально оформленных обязательств сторон и включает в себя знакомство с зарубежным опытом на выставках, симпозиумах, конференциях и т.п. Само интеллектуальное созидание — процесс сложный. Для появления в той или иной стране новой технологии местным специалистам необязательно получать из-за рубежа готовое технологическое решение. Очень часто на новое изобретение ученых наталкивают ошибки их зарубежных коллег или смежные направления исследований.

Недостаточно развитое законодательство по охране интеллектуальной собственности, главным образом в развивающихся странах, выступает сдерживающим фактором в распространении передовых технологий и новых видов производства по всему мировому хозяйству. Это также провоцирует воровство идей.

Недополученное за интеллектуальный труд вознаграждение развитые экономики отчасти компенсируют дополнительной технологической рентой, получая ее в ходе адаптации производственных мощностей, управленческого персонала и других элементов экономической среды развивающихся стран до требуемого производственно-технологического уровня в легальном технологическом обмене. Импортёры технологий из развивающихся стран вынуждены приобретать сопутствующие технологии и оборудование из развитых стран, обращаться за консалтинговыми и инжиниринговыми услугами, направлять на стажировки и обучение своих специалистов.

Особенностью современного этапа технологического развития МЭО и мировой экономики является то, что более активно и мас-

¹ Незапатентованные технологии, промышленные секреты. Их передача может сопровождаться заключением лицензионного контракта. В общем количестве последних доля ноу-хау превышает 50%.

штабно идет процесс экономического и правового обособления сферы функционирования и обращения технологий в самостоятельную область хозяйственных отношений.

Мирохозяйственный обмен информацией. Информация — более простой продукт, чем технология, она не встроена в хозяйственные процессы, не является решением экономических проблем, но может служить основой для их принятия и получения экономической выгоды. По своему содержанию в международном обмене участвует информация *статистическая, бухгалтерская, аналитическая, правовая, научная, компьютерная, медицинская, развлекательная* в форме различных *информационных продуктов*. Перечисленные виды информации сегодня наиболее активно используются в процессе хозяйствования, хотя в коммерческих целях может быть использована информация любого содержания, и все здесь будет зависеть от спроса и предложения такой информации. Информация, так же как технология в процессе трансферта, перемещается в мировом хозяйстве на возмездной или безвозмездной основе, однако здесь чаще используются бартерные схемы обмена. Например, телевизионные компании нередко предоставляют эфирное время в обмен на снятую телевизионную передачу или иные информационные программы, издательства публикуют какие-то авторские работы бесплатно или за символический гонорар в связи с заинтересованностью обеих сторон в данной публикации. В ходе международного информационного обмена большой объем информации перемещается бесплатно, однако постепенно растет доля информации, особенно делового характера, продаваемая заинтересованным сторонам, возрастает ее стоимость. Определенный объем платной информации перемещается по нелегальным каналам: промышленный шпионаж, подкуп чиновников с целью получить доступ к государственной экономической информации, организованная утечка информации.

Для международного информационного обмена присуща полная аналогия в части ценообразования при торговле товарами: *чем выше степень обработки информации, тем больше величина добавленной стоимости и при прочих равных условиях выше цена на продаваемый информационный продукт*. Неслучайно качественная аналитическая информация доступна по более высоким ценам, чем первичные данные, хотя первичная необработанная информация может иметь очень высокую цену в первый, краткосрочный период ее появления. Конкурентная среда в основных сегментах мирового информационного рынка дифференцируется: от монопольной, особенно в тех условиях, когда ее источник — государство или специализированная организация, до практически совершенной конкуренции в сети Интернет. Вместе с тем Интернет практически не меняет модель

конкуренции на рынках любой другой продукции — неинформационной. Хотя сегодня многие компании традиционной экономики открывают свои web-представительства и часть своего бизнеса и торговли переносят в виртуальное пространство, эти электронная коммерция и бизнес (e-commerce, e-business) не добавляют участников на соответствующих рынках товаров, услуг, капитала, рабочей силы, но кардинально изменяют механизм их взаимодействия и открывают дополнительные возможности для ведения бизнеса.

Информация, перемещающаяся между странами, содержится в конкретных информационных продуктах, которые можно разделить на *информационные товары* и *информационные услуги*. К первым относятся периодические издания (газеты, журналы, бюллетени, отчеты), книги, иная издательская продукция (календари, открытки, карты и пр.), базы данных, программное обеспечение, рекламная продукция, рейтинги, музыкальные и художественные произведения, радио и телевизионные программы. Информационные услуги включают в себя услуги по подготовке, созданию, доработке, распространению информационных товаров: издательские и рекламные услуги, создание и ведение баз данных, программирование, интернет-услуги и др.

Определенную сложность вызывает классификация некоторых информационных продуктов, существующих в электронной форме и реализуемых в сети Интернет. Провести такую классификацию, т.е. выяснить, что это — товар или услуга, важно не только в аналитических целях, но и в практических, например для выработки четких механизмов и правил международной торговли. Так, *проблема классификации электронной продукции* рассматривается как одна из наиболее важных и требующих неотложного решения во Всемирной торговой организации. В 1998 г. на Министерской конференции ВТО в Женеве по проблемам электронной коммерции в специальной декларации впервые была отмечена важность разработки всеобъемлющей программы по изучению всех торговых аспектов глобальной электронной коммерции. Члены ВТО заявили о продолжении существующей практики беспопшлинной электронной торговли, хотя отдельные страны рассматривают электронные тексты книг, документов, программное обеспечение, распространяемые в Интернете, как товары и считают, что на них распространяются нормы ГАТТ, а не ГАТС. Дальнейшая беспопшлинная торговля информационной продукцией в Интернете может переориентировать часть международной торговли на электронные каналы, и те товары, которые сегодня продаются на физических носителях, будет выгодно доставлять по электронным сетям в электронной же форме. Что постепенно и происходит.

Информационная продукция имеет особенности, отличающие ее от всех остальных видов продукции.

1. Стоимость этой продукции зависит от информационного, образовательного, культурного или развлекательного содержания, а не от формата, в котором она распространяется. Большинство таких продуктов предполагают защиту от незаконного воспроизведения, модернизации, распространения.

2. Информационное содержимое такой продукции позволяет осуществлять ее распространение и обмен в различных формах. Например, художественный фильм может быть показан в кинотеатре, по телевидению, взят на прокат на DVD-диске; программное обеспечение (ПО) может быть куплено на компакт-дисках в специализированном магазине или загружено из Интернета; газета может быть куплена в киоске или доступна на сайте издательства в режиме он-лайн (реального времени).

Информационные рынки развитых стран более емкие. Эти же страны являются производителями большинства конечных информационных продуктов, таких как программное обеспечение, научные знания, стандарты качества и др. Развивающимся странам в большей степени свойственно поставлять информационное «сырье» и «полуфабрикаты», например отдельные модули компьютерных программ, научные и технические идеи.

Развивающиеся страны «проигрывают» развитым также по *качеству* обращающейся информации (достоверности, полноте, мобильности, степени усвоения¹) и информационных продуктов, по *степени использования* их в хозяйственной жизни. Это объясняется неразвитостью информационных институтов, отсутствием соответствующих государственных органов, реализующих политику страны в данной области, нерегулярностью и низкой скоростью обмена и обновления устаревшей информации (например, о ситуации на рынке), правовыми ограничениями и бюрократическими препонами. Глубинные причины информационной отсталости развивающихся стран лежат в устаревших по современным меркам традициях, обычаях, менталитете, недостатке знаний и образованности населения этих стран, а также дороговизны качественных информационных продуктов, которые замедляют современный международный информационный обмен с этими странами, объясняют их неготовность к использованию новых более прогрессивных каналов и продуктов такого обмена. Это в свою очередь негативно отражается на темпах их экономического роста.

¹ Процесс *усвоения информации* означает качественный переход информации в знания.

Так, по данным отчетов Всемирного банка о мировом развитии, на темпы экономического роста большое влияние оказывают три параметра, связанных с уровнем знаний в стране: образованность, открытость экономики, развитость инфраструктуры связи. Увеличение открытости экономики (одним из показателей которой является отношение объема экспорта к ВВП страны) повышает возможности применения зарубежных технологических знаний, воплощенных в импортируемых товарах и услугах. Внешняя торговля позволяет также ближе ознакомиться с деловой практикой зарубежных стран. Образовательный уровень населения определяет склонность людей к приобретению знаний и их способность применять эти знания на практике. Плотность телефонной сети или количество телефонных линий на 100 человек населения (а сегодня с учетом развитости мобильной связи) означает большую или меньшую возможность получить своевременный и качественный доступ к нужной информации. Наибольшие темпы экономического роста достижимы в стране с высоким уровнем образования, высокой открытостью экономики и плотности телефонной сети, естественно, при прочих равных условиях.

Виды отраслевых технологий, участвующих в международном обмене. По существу в каждой отрасли и секторе мировой экономики применяются свои технологии. В сельскохозяйственном производстве — это технологии повышения урожайности в земледелии и продуктивности в животноводстве, или, другими словами, *сельскохозяйственные технологии*. В промышленности используются *промышленные технологии*, и соответственно международный технологический обмен в этой сфере направлен на повышение эффективности процессов изготовления, сборки, модернизации промышленных изделий. В управлении реализуются различные схемы оперативного контроля за деятельностью предприятия, разрабатываются пути оптимизации его структуры и эффективного взаимодействия между подразделениями. Предметом международного технологического обмена здесь выступают способы управления и организации коммерческих предприятий, хотя *управленческие технологии* используются не только в предпринимательской среде, но и в процессах государственного управления, имеющих более широкие макроэкономические последствия (государственные министерства и ведомства нанимают консультантов из соответствующих авторитетных международных агентств). В сфере услуг разрабатываются свои, *сервисные технологии*. Банковские, инвестиционные, технологии страхования и перестрахования целесообразно отнести к *финансовым технологиям*. Можно выделить также *сбытовые технологии* торговых посреднических компаний в составе более широких *маркетинговых*

технологий, которые позволяют производить быструю и точную сегментацию рынка, определиться с целевой аудиторией, произвести позиционирование товара.

Особняком в этой классификации стоят *информационные технологии* (ИТ) в силу их особой значимости в условиях глобализации и развития новой экономики. ИТ используются для поиска, сбора, обработки, передачи, представления информации и реализации каких-либо иных процессов работы с ней.

Классификация технологий по их уровню и значимости для национальной экономики. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в зависимости от характера производства в той или иной отрасли выделяет четыре типа технологий, которые также с качественной стороны характеризуют международный технологический обмен.

Высокие технологии применяются в таких отраслях промышленности, как аэрокосмическая; фармацевтика; производство офисной, бухгалтерской техники и компьютеров; производство радио-, телевизионного и коммуникационного оборудования; изготовление точных, медицинских и оптических инструментов.

Средневысокие технологии применяются в электротехническом машиностроении, приборостроении, производстве транспортного оборудования и двигателей автомашин, химической промышленности за исключением фармацевтики.

Средненизкие технологии применяются в производстве ядерного топлива, очищенных нефтепродуктов, продукции коксовых печей; производстве каучука, пластмасс; кораблестроении; производстве основных металлов и готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования.

Низкие технологии составляют основу переработки и утилизации; производства целлюлозы, бумаги, бумажной продукции, печатных материалов и смежной продукции; пищевой и табачной промышленности, производства напитков; текстильного и кожевенного производств¹.

Схожая классификация видов технологий принята и в ООН (например, вспомогательной организацией Программой развития ООН — ПРООН²), с той лишь разницей, что всего выделяется три вида технологий: *высокие, средние и низкие*. При этом содержание высоких и низких технологий совпадает с описанием ОЭСР, а в средние включаются технологии автомобилестроения, производство

¹ OECD, ANBERD and STAN databases, May 2001.

² Human Development Report 2001. UNDP. NY, Oxford University Press.

оборудования, стали, химическое производство без фармацевтики, т.е. те, которые ОЭСР разбивает на средневысокие и средненизкие.

14.2. Место и формы международного обмена технологиями и информацией в МЭО

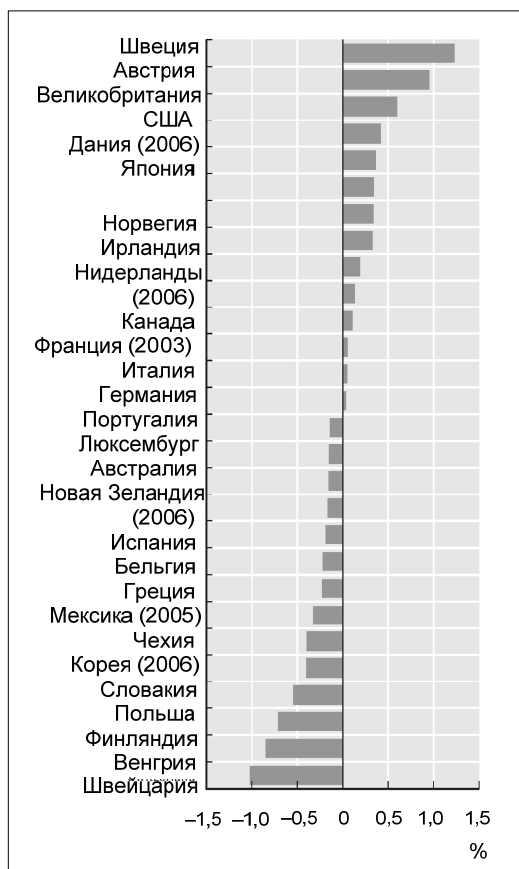
Технологический платежный баланс. При оценке роли международного технологического обмена для отдельно взятой страны особое значение имеет *технологический платежный баланс* (ТПБ), учитывающий платежи и поступления от приобретения или продажи готовых технологий. Расходы на НИОКР не являются платой за конечный технологический продукт, поэтому в ТПБ не учитываются. При этом передача технологий рассчитывается по четырем основным категориям:

- продажа технических знаний, содержащиеся в патентах, лицензиях или ноу-хау;
- продажа, лицензирование, франчайзинг дизайна, торговой марки, образцов;
- оказание услуг технического характера, включающие опытно-конструкторские разработки, а также техническую помощь;
- отраслевые научно-исследовательские работы.

ТПБ позволяет комплексно оценить состояние научно-технического сотрудничества с зарубежными странами, но имеет и существенный недостаток. Дело в том, что стоимостное выражение международного научно-технического обмена не всегда точно отражает качество передаваемых за рубеж или приобретаемых из-за рубежа технологий и будущую значимость их использования для национальной экономики. Кроме того, отрицательное сальдо ТПБ необязательно означает низкую конкурентоспособность страны в плане ее технологического развития. Иногда оно является результатом увеличения объема импорта технологий или сокращением поступлений от технологий, проданных за рубеж. Анализируя ТПБ страны, необходимо также правильно оценивать влияние международного технологического обмена между подразделениями транснациональных корпораций, использовать для этого дополнительные источники информации. В общем же случае профицит баланса свидетельствует о высокой степени технологической автономии страны, небольшом объеме импорта технологий или о низкой способности к внедрению, использованию иностранных технологий.

В последние годы в большинстве развитых и новых индустриальных стран наблюдается резкое увеличение поступлений и платежей по ТПБ. Результат же международного технологического обмена далеко не одинаков для этих стран (рис. 14.2). В отличие от США

Европейскому Союзу с трудом удается сводить сальдо ТПБ с положительным значением в последние 15—20 лет, что является результатом возросшего импорта иностранных технологий. В то же время Япония — страна, традиционно импортировавшая технологии и построившая в свое время на них свою экономическую мощь, только недавно — в 1990-х годах переориентировалась в чистого экспортера технологий и сегодня имеет положительное сальдо, сопоставимое со значением сальдо технологических платежей США (–0,01% ВВП в 1990 г. и + 0,26% ВВП в 2005 г.).



Источник: OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2009.

Рис. 14.2. Технологический платежный баланс по странам ОЭСР в 2007 г., в % к ВВП

Международный обмен технологиями и информацией в мировом хозяйстве разнообразен и осуществляется в следующих *основных формах*:

- международная исследовательская кооперация в сфере науки и технологий;
- распространение изобретений, технических сведений, практических знаний в виде описания в патентах, лицензиях, контрактах, сопровождающей документации;
- международное техническое содействие (помощь);
- технологическое сопровождение международной торговли товарами;
- оказание профессиональных, технических, информационных, иных услуг зарубежным клиентам (инжиниринг, консалтинг и т.д.), в том числе офшорное программирование;
- вывоз человеческого капитала, т.е. выезд за рубеж высококвалифицированных кадров;
- информационно-технологическое обеспечение международного производства ТНК, прямых иностранных инвестиций, в том числе реклама за рубежом, участие компаний в международных рейтингах;
- зарубежные стажировки специалистов, обучение, туризм и пр.;
- зарубежное вещание национальных телерадиокомпаний, выход печатных СМИ за рубежом;
- формирование архивов, библиотек, баз данных иностранной информации.

Эти формы, в свою очередь, можно разграничить на *явный* и *скрытый* информационно-технологический обмен в зависимости от того, насколько они поддаются статистическому учету, стоимостной оценке, правовому регулированию их информационно-технологической составляющей. Скрытый от статистики обмен технологиями и информацией происходит чаще всего тогда, когда они не являются основным предметом обмена, а выступают как сопутствующий продукт или неотделимы от других объектов обмена (продажа сложной техники, эмиграция ученых, прямые иностранные инвестиции и т.д.). Технологии в явном виде передаются в момент лицензирования и патентования изобретений за рубежом, в процессе международной кооперации в сфере науки и техники, международного технического содействия.

Характеристика основных форм обмена. Из года в год увеличивается *международная исследовательская кооперация в сфере науки и технологий*. Научная информация, публикуемая в открытой печати, все чаще становится результатом совместных исследований ученых из разных стран. Пятая часть всех научных публикаций в мире на

сегодняшний день — результат совместной работы ученых из разных стран, около 15% патентов в среднем по развитым странам получены путем исследовательской кооперации. Основными факторами, влияющими на степень интернационализации национальной науки, являются: масштабы страны, технологическое обеспечение, географическая близость к регионам с высокой научно-исследовательской активностью, языковой фактор, отраслевая специализация, наличие иностранных компаний и др. Высокая степень интернационализации характерна для малых европейских стран, где внутренний исследовательский ресурс ограничен, а также для стран с недостаточно развитой рыночной инфраструктурой, которая сдерживает процесс внедрения новшеств. Степень международной научно-технологической кооперации очень высока в бывших социалистических странах. Такая кооперация в наименьшей степени свойственна Японии и Корее: только в разработке 3—5% патентуемых здесь изобретений участвуют иностранцы¹.

Патентование и лицензирование целесообразно рассматривать не как отдельную форму или канал международного информационно-технологического обмена, а лишь как правовое обеспечение более емкой формы интернационализации технологий — *распространения изобретений и практических знаний в виде описания*, ведь патентование и лицензированию подлежат только промышленная собственность, а есть еще объекты авторских прав. Значительная часть непатентуемой и нелицензируемой технологической информации (например, методы организации и управления хозяйством или способы оказания услуг) тем не менее передается в другой письменной форме, например в виде специализированных публикаций или справочных изданий за рубежом. Сама письменная форма передачи информации и технологии очень важна, поскольку технологии и информация передаются здесь в явном, чистом виде.

Международное техническое содействие (помощь) предоставляется на многосторонней или двусторонней, государственной или частной основах развивающимся странам или странам с переходной экономикой для содействия технологическому развитию этих стран. Техническая помощь, как и экономическая (в том числе финансовая) или гуманитарная, оказывается без материального возмещения или с таковым, но на льготных условиях, однако в отличие от других видов помощи нацелена не на решение текущих проблем жизнеобеспечения населения страны-реципиента, устранение неблагоприятных последствий природных, техногенных, военных или иных катаклизмов, а *направлена на увеличение технологического потенциала*

¹ OECD. Science, Technology and Industry Scoreboard. 2009.

страны, производной которого будет рост производительности труда, экономический рост, повышение качества жизни, знаний и управления. Заинтересованность развитых стран в оказании такой помощи объясняется, помимо прочего, стремлением к продвижению своей продукции на зарубежные рынки стран-реципиентов, усилением позиций своих ТНК на рынках этих стран, получением дополнительных рычагов воздействия на государство-получателя. Сама техническая помощь может рассматриваться как один из методов экономической дипломатии.

Международное техническое содействие включает в себя: организацию специальных групп (*staff missions*); выезд экспертов на краткосрочной основе; работу иностранных консультантов на постоянной основе; проведение экспертизы соответствующих промышленных объектов, качества управления, других объектов; предоставление технологических грантов (самых технологий); обучение кадров на месте или с выездом в учебные центры; финансирование или софинансирование покупки технологии за рубежом.

Значительный объем технического содействия предоставляется по линии международных экономических организаций: ПРООН, МВФ, Всемирного банка, ОЭСР. Каждая из этих организаций сосредоточивает усилия по техническому содействию в своей области. Так, усилия МВФ направлены на внедрение в странах-членах международных стандартов и кодексов в финансовой, налоговой сферах, в области статистики, включая работу по офшорным финансовым центрам, борьбе с отмыванием денег. При этом МВФ стремится интегрировать техническую помощь и программы кредитования. Для достижения этой цели Фондом были разработаны проекты технических консультаций по выстраиванию приоритетов предполагаемой помощи и среднесрочные программы технической кооперации с другими двух- и многосторонними организациями, предоставляющими техническую помощь.

Международная техническая помощь предоставляется и частными организациями, например некоммерческой организацией Добровольцы технического содействия (*Volunteers in Technical Assistance, VITA*), штаб-квартира которой находится в США, а сама она основана в 1959 г. группой инженеров и ученых. Организация предоставляет доступ к информации и знаниям, поддерживая национальные институты зарубежных стран и предоставляя улучшенные технологии в сфере работы с информацией.

Наиболее известной программой оказания технической помощи России и другим странам СНГ и Монголии стала ТАСИС, разработанная Европейским экономическим сообществом. С января 2007 г.

эта программа заменена программой «Инструмент европейского партнерства и соседства». По программе оказывается техническая помощь в социальной сфере, образовании, экологии, реструктуризации предприятий, сельском хозяйстве, содействии малым и средним предприятиям, развитию транспортной, финансовой, банковской систем и многом другом. ЕС также реализует специальную программу Темпус по сотрудничеству в области образования.

Технологии — сопутствующий элемент *международной торговли товарной продукцией*, особенно в случае с высокотехнологичными товарами. Использование такой продукции на практике «неподготовленному» покупателю крайне сложно и по этой причине он часто идет на заключение дополнительных соглашений или расширяет предмет действия исходного договора технологическими аспектами. Покупатель включает туда положения об обучении своего обслуживающего персонала технологии работы на новом оборудовании, услуги по проектированию, монтажу, проведению пусконаладочных работ представителями продавца. Продавец также заинтересован в добавлении в контракт дополнительных условий, повышающих стоимость контракта и защищающих его права на промышленную собственность, включая туда разрешение использовать данную технологию, программное обеспечение и другие положения.

В развитых странах доля экспорта продукции высоких и средне-высоких технологий находится суммарно на уровне 65%. За этими усредненными показателями скрываются значительные страновые различия. Так, в экспорте Ирландии, Японии, Венгрии и Швейцарии — стран-лидеров по насыщенности своего экспорта высокотехнологичной продукцией — эта доля превышает 75%. У таких стран, как Россия, Новая Зеландия, Чили, экспорт менее чем на 20% состоит из продукции высокотехнологичных производств. Фантастические успехи демонстрирует Китай, у которого экспорт данных видов продукции приближается к 60%.

Наиболее быстрыми темпами в современной международной торговле высокотехнологичной продукцией растет доля фармацевтической продукции, научно-исследовательского, радио-, телевизионного и коммуникационного оборудования.

Офшорное программирование как новая форма международной информационно-технологической кооперации. Несмотря на использование термина «офшор», *офшорное программирование* (ОП) практически не имеет ничего общего с традиционным офшорным предпринимательством, т.е. исключительно зарубежной деятельностью *нерезидентов* с территории офшорного государства, а, напротив, означает исключительную ориентацию производства и сбыта продукции

национальных софтверных компаний¹ на иностранные рынки программного обеспечения. Данная продукция представляет собой не готовые «коробочные» решения, которые попадают на прилавки зарубежных магазинов под отечественными брендами, а программные «полуфабрикаты». Западные фирмы на основе этих полуготовых программ составляют конечные продукты и предлагают их потребителям по всему миру от своего имени.

Офшорное программирование — одна из форм *международного аутсорсинга* (от англ. *out source* — внешний источник), который сводится к оказанию услуг по организации и осуществлению части внутреннего бизнеса компании другой фирмой, авторитетной и высокопрофессиональной, с узкой специализацией на услугах по обработке платежных ведомостей, ведении бухгалтерии, управлении финансовыми и людскими ресурсами, оказании складских услуг или иной деятельности.

Потребителями офшорных программных продуктов являются в основном развитые страны, среди которых лидируют США и Западная Европа, производителями — отдельные развивающиеся страны и страны с переходной экономикой с бесспорным лидерством индийских программистов. Мощные центры офшорного программирования сегодня функционируют также на Тайване, в Сингапуре, Малайзии, Ирландии, Бразилии.

Развивается ОП и в России, но стоимость экспортируемых программ составляет всего 2,65 млрд долл., хотя и имеет высокие темпы роста. Самостоятельно российским программным продуктам на мировой рынок пробиться очень сложно. Известны лишь единичные примеры успешно конкурирующих за рубежом российских продуктов, таких как антивирусные программы компаний Agnitum и «Лаборатории Касперского», автоматические переводчики PROMT, компьютерные игры (начало положил всемирно известный «Тетрис» А. Пожитного) и некоторые другие. Развитию российского ОП сегодня способствуют дешевая рабочая сила и одновременно высокая квалификация программистов, достаточно высокая производительность труда. Основными преградами выступают низкая подготовка менеджеров, от которых зависят сроки и качество работы в целом, низкий уровень сертификации российских компаний, языковые проблемы.

¹ Софтверные компании — фирмы, занимающиеся подготовкой, составлением, доработкой, модернизацией пакетов компьютерных программ или отдельных программных модулей, а также осуществляющие информационно-техническую поддержку пользователей — потребителей программного обеспечения. От англ. *software* — программное обеспечение.

Офшорное программирование имеет преимущества и недостатки для стран-экспортеров и стран-импортеров, хотя последние оказываются в большем выигрыше. Используя офшорные программные продукты, страны-импортеры таким образом существенно снижают издержки своих национальных софт-компаний на изготовление программного продукта, чаще всего заказывая у офшорных фирм написание программных модулей, которые затем составляются в единый программный продукт. Производителем последнего выступает, естественно, страна программной «сборки».

Есть и другие преимущества. Так, американские компании обращаются к ОП прежде всего из-за нехватки своих специалистов. По данным Американской ассоциации по информационным технологиям, из почти миллиона вакансий профессионалов-программистов в последние год-два половина остается незаполненными. Вторая причина в том, что лучших специалистов забирают себе крупнейшие корпорации Microsoft, Sun и другие, оставляя менее подготовленные кадры мелким и средним софт-компаниям, которых они не устраивают. Третья причина в том, что нынешние выпускники американских университетов не хотят или не могут работать с устаревшими программами, занимаясь их модернизацией. Устаревание же программного обеспечения происходит очень быстро. Достаточно сказать, что практически ежегодно выходит новая версия или серьезное обновление операционной системы Microsoft Windows — широко распространенной в мире программной оболочки, основы функционирования компьютера. Скорость же обновления программного обеспечения компаниями-пользователями значительно отстает, поэтому устаревшие программы до сих пор широко используются даже в США. Помимо устаревших программ, для реконструкции которых привлекают офшорные софт-компании, ОП используется развитыми странами и для другой трудоемкой, «нетворческой» программной работы: технической поддержки и веб-дизайна, изготовления программных продуктов для электронного бизнеса.

Преимущества стран-экспортеров офшорного софта заключаются в загрузке рабочих мест, поступлении в страну валютной выручки, повышении доходов бюджета. Однако в ОП большую долю составляют теневые фирмы и отдельные программисты, работающие на зарубежные фирмы без соответствующей регистрации и налоговых отчислений в национальный бюджет. Вместе с тем ОП способствует развитию научно-технологического потенциала страны, причем без больших инвестиций: необходима только компьютерная база.

В этом плане очень показателен опыт развития индустрии программного обеспечения в Индии, которая экспортирует программные продукты и услуги на 40 млрд долл. благодаря 1250 офшорным

софт-компаниям, наиболее известными из которых являются InfoSys, Wipro, Aptech. В данном секторе в 2008 г. напрямую занято 1,6 млн чел. Ведущими центрами программирования являются: Бенгалуру, Мумбай, Хайдарабад, Пуна, Ченнай, Калькутта. 185 из 500 крупнейших компаний мира (по рейтингу журнала Fortune) сегодня заказывают свое программное обеспечение в Индии. Этим успехов индийские программисты добились благодаря государственной поддержке образования в сфере информационных технологий: англоязычные технические колледжи Индии ежегодно выпускают более 73 тыс. специалистов. Кроме того, осуществляются масштабные инвестиции в информационно-телекоммуникационную инфраструктуру, в частности в развитие высокоскоростных и международных линий связи. Программная продукция, экспортируемая Индией за рубеж, на 80% состоит из услуг по развитию ИТ, проектированию, технической поддержке и пр.

Альтернативной формой международному научно-техническому сотрудничеству и кооперации выступает миграция высококвалифицированной рабочей силы — вывоз человеческого капитала с его крайним проявлением — «утечкой умов» (англ. *brain drain*), т.е. массовым выездом ученых, высококлассных специалистов из страны.

Эта форма международного обмена знаниями и информацией с большим трудом поддается точному измерению в связи с несопоставимостью данных национальной статистики разных стран в этой области, отсутствием критериев определения объема вывезенного человеческого капитала (понятно, что количеством выехавших специалистов его не измерить), а также в связи с необходимостью выделения ограниченного количества специальностей, концентрирующих в наибольшей степени научные и технологические знания. К последним международные организации относят ученых, инженеров, специалистов в области компьютерной техники, архитекторов, медиков, преподавателей, бизнесменов, юристов и некоторые другие категории специалистов. Есть еще одна неразрешимая на сегодняшний день проблема учета международного перемещения человеческого капитала — увеличение научно-технологического потенциала в принимающей стране необязательно происходит в момент въезда высококвалифицированного специалиста-иностранца в страну и необязательно произойдет вообще, что обычно не скажешь о странах выезда. Дело в том, что научные знания, опыт специалиста-иммигранта могут быть и не востребованы полностью или частично, востребованы через какой-то период времени или в другой области знаний. Тем не менее национальные статистические органы, международные организации, такие как Всемирный банк, ОЭСР и другие, ведут статистический учет этой формы международного обмена.

В начале 2000-х годов в странах ОЭСР из 40,5 млн трудовых мигрантов 9,2 млн человек представляли собой высококвалифицированную рабочую силу.

14.3. Виды защиты и обеспечения международного информационно-технологического обмена

Современный международный обмен технологиями и информацией невозможен без соответствующего *правового, финансового, институционального, инновационного и операционного* обеспечения, поэтому основными условиями эффективного развития такого обмена в мировой экономике являются:

1-й блок — правовой: юридическая защита всей совокупности прав и отношений интеллектуальной собственности (ИС) в зарубежной стране, в которую та перемещается;

2-й блок — финансовый: эффективные схемы финансовых расчетов за приобретаемые иностранные технологии и информацию, кредитование и страхование международных инновационных проектов;

3-й блок — институциональный: функционирование специализированных международных и национальных организаций в области ИС;

4-й блок — инновационный: повышение содержательной ценности, качества перемещающихся за рубеж информации и технологий за счет разработки и передачи новых, усовершенствованных технологий и пользующихся высоким спросом информационных продуктов на соответствующих рынках других стран;

5-й блок — операционный: четкость и полнота сопровождающей технической документации, условий контракта на передачу технологии или информации; своевременная адаптация производства импортера технологии к новым информационно-технологическим решениям; налаженные контакты и полное взаимопонимание участников информационно-технологического обмена.

Правовая система защиты международного обмена информацией и технологиями заключается в *охране прав интеллектуальной собственности иностранных юридических или физических лиц в той стране, в которую поступили результаты их интеллектуального труда*. Экономические категории «технология» и «информация», как мы видим, в области права трансформируются в термин — «интеллектуальная собственность», который юристы трактуют как совокупность прав на объекты интеллектуального труда. Экономический смысл интеллектуальной собственности заключается в том, что эта собственность представляет собой некие нематериальные и неосязаемые активы, тем не менее имеющие определенную стоимость и ценность

для хозяйствующих субъектов. Последние могут владеть, пользоваться, распоряжаться этими активами, вступать в иные отношения с другими экономическими операторами с собственной выгодой.

Технологии и информация¹ практически всегда имеют своего автора (ученого, инженера, конструктора, изобретателя, программиста, журналиста, писателя и т.д.) или несколько соавторов. Все права, которые возникают в связи с проделанной интеллектуальной работой этих лиц, делятся на личные неимущественные и имущественные. Первая группа прав не имеет экономического содержания и устанавливает право авторства, являющееся неотчуждаемым. Вторая — включает в себя права на коммерческое использование созданных интеллектуальных объектов: изготовление продукции на основе запатентованного изобретения; импорт материальных объектов, в которых воплощен юридически охраняемый интеллектуальный труд; реализация таких материальных объектов на рынке или иное хозяйственное использование. Все это можно делать лишь с разрешения владельца данной ИС в данной стране.

Правовая система защиты объектов интеллектуального труда в зарубежных странах строится по национальному принципу и зависит от степени проработки этих вопросов в национальном законодательстве каждой из этих стран. Не существует универсальной системы международно-правовой защиты объектов интеллектуального труда, т.е. *правообладателям объектов ИС в одной стране необходимо подтвердить это право в другой*. Вместе с тем страны стремятся к созданию такой системы, ряд международных соглашений в этой области являются начальным этапом на пути к ней, хотя сам этот этап длится уже более столетия. К международным соглашениям в области ИС относятся: Конвенция по охране промышленной собственности (от 20 марта 1883 г. с многочисленными дополнениями и изменениями, Париж), Договор о патентной кооперации (от 19 июня 1970 г., Вашингтон), Мадридское соглашение о международной регистрации знаков (от 14 апреля 1891 г. с многочисленными изменениями и дополнениями, Мадрид), Конвенция о выдаче европейских патентов (1973 г., Мюнхен), Евразийская патентная конвенция для стран СНГ (от 9 сентября 1994 г., Москва) и многие другие. За исключением Мадридского соглашения по товарным знакам, региональные соглашения (ЕС, СНГ) и др. перечисленные соглашения лишь устанавливают национальный режим и дают конвенционные приоритеты юридическим или физическим лицам стран-участниц

¹ Правовой защите подлежит не любая информация, а та, которая является результатом интеллектуальной деятельности человека, т.е. информация оригинальная, творческая.

(например, право первым запатентовать свое изобретение, сделанное и запатентованное в одной стране, в других странах — участницах конвенции или упрощенный патентный поиск и экспертиза патентуемых изобретений в странах-участницах). Региональные же соглашения более универсальны и предусматривают выдачу, по сути, регионального патента и региональную патентную защиту в странах региона без необходимости дополнительного патентования в национальных патентных ведомствах этих стран.

Интеллектуальная собственность включает в себя объекты промышленной собственности (изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования и указания происхождения или наименование места происхождения), литературные, художественные и научные произведения в материальной и нематериальной формах (книги, живопись, графика, произведения фотоискусства, музыка, поэзия, исполнительская деятельность артистов), топологию интегральных микросхем, а также продукцию средств массовой информации (печатные издания, радио и телевидение), электронные системы хранения и обработки информации и др.

Правовая система защиты рассматриваемого международного обмена начинает действовать в большинстве случаев с момента поступления объектов интеллектуальной собственности в данную страну: получение технологии после заключения международного лицензионного контракта, выдача патента иностранному лицу в патентном офисе данного государства и т.д. Система не защищает эти объекты в процессе международного информационно-технологического обмена, поскольку подразумевается, что сам процесс такого обмена быстротечен и поступление объектов интеллектуального труда в зарубежную страну де-юре совпадает с их фактическим поступлением. В данном случае эта форма МЭО по технике обмена больше схожа с международной торговлей услугами, а не с международной торговлей товарами, в которой процесс транспортировки международно-перемещающейся продукции сложен, длителен, всегда является неотъемлемой частью торговли, особо оговаривается во внешнеторговом контракте. Вместе с тем возможны случаи, когда юридически особо оговаривается транспортировка объектов ИС (например, технических образцов транспортными средствами или почтовая пересылка документации), а также сам процесс передачи информации (например, способ такой передачи). В этом случае возможна правовая защита ИС в процессе трансфера, что указывается в соответствующем разделе контракта. Другие вопросы регламентируются едиными системами технологической документации и подготовки про-

изводства, международными стандартами проектирования, установленными ИСО.

Правовая система защиты в зависимости от вида интеллектуальной собственности включает в себя:

- *патентную защиту* прав владельцев технологий и других *объектов промышленной собственности* (устройств, веществ, штаммов микроорганизмов, культур, клеток растений и животных) в зарубежной стране;
- *охрану авторских прав* на художественные и научные произведения отечественных авторов за рубежом;
- *охрану смежных прав*, связанных с исполнением за рубежом художественных произведений, записью фонограмм и т.д.;
- *охрану товарных знаков и знаков обслуживания* как особой информации, главным образом визуальной, позволяющей иностранному потребителю продукции однозначно идентифицировать ее с той национальной фирмой, которая ее производит или продает;
- *правовую охрану топологий интегральных микросхем*, зафиксированных на материальном носителе;
- *охрану иных объектов ИС* (программ для ЭВМ, новых сортов растений и др.), которая по национальному законодательству отдельных стран может не поддерживаться, охраняться специальными актами или осуществляться в рамках указанных выше разделов,

а также:

- *лицензионную защиту* прав зарубежных пользователей ИС, которая принадлежит национальным юридическим или физическим лицам;
- *защиту от недобросовестной конкуренции*, выражающейся в распространении иностранной компанией на своем местном рынке ложной, неточной или искаженной информации о товаре или самой отечественной фирме;
- *охрану информации* об отечественной компании, физических лицах, их коммерческих сделках, составляющих *коммерческую и банковскую тайну*.

Основными целями *патентования изобретений за границей* является правовое обеспечение экспорта товаров, зарубежных инвестиций, создание выгодных условий продажи лицензий иностранным компаниям. Патент сам по себе не означает технического превосходства его обладателя, не дает последнему право заставить кого-либо использовать его изобретение и не гарантирует коммерческий успех, однако препятствует коммерческому использованию данного

изобретения другими на законной основе. Процесс патентования помимо позитивных сторон, выражающихся в правовой защите изобретателя, повышении его заинтересованности в осуществлении дальнейших исследований, в упорядочении процесса формирования научных знаний и технического опыта в мире, имеет некоторые негативные стороны. Патентование имеет среди прочего антирыночную составляющую, поскольку монополизировать право изобретателя на использование изобретения в течение определенного срока (по разным странам в основном в течение 20 лет). Доходы от предоставления прав третьим лицам на коммерческое использование (лицензирование) могут в десятки и сотни раз покрывать инвестиции в исследовательский проект.

Сегодня в мире действует более 6,1 млн патентов на различные изобретения и ежегодно национальные патентные ведомства мира выдают 765 тыс. патентов (2007), т.е. примерно каждая вторая заявка из 1,76 млн заявок по всему миру становится патентом, но эта цифра не соответствует количеству новых изобретений в мире. Поскольку защита прав интеллектуальной собственности осуществляется на национальной или региональной основе, изобретатели стремятся запатентовать свои изобретения в нескольких странах или регионах. Количество же международных патентных заявок, которые поданы в ВОИС и, напомним, не являются заявкой на «универсальный международный патент»¹, в 2009 г. составило 155 900. Это на 4,5% меньше предыдущего года, что объясняется воздействием мирового экономического кризиса. По числу патентных заявок в корпоративном секторе лидируют PANASONIC (Япония), HUAWEI (Китай), BOSCH (Германия), PHILIPS (Голландия), а среди университетов — американские технологические институты — Калифорнийский и Массачусетский, Техасский университет, Колумбийский университет (г. Нью-Йорк), колледж Гарварда. Особенно

¹ Международные патентные заявки в Международное бюро ВОИС подаются по Договору о патентной кооперации (РСТ) с 1978 г. Участниками РСТ являются 108 стран, их национальные патентные ведомства рассматривают такие заявки после того, как международными органами предварительной экспертизы будет дано заключение о новизне и других характеристиках сделанного изобретения. Международная фаза рассмотрения заявки существенно упрощает процедуру патентования изобретения в нескольких странах для заявителя и работу национальных патентных ведомств этих стран. Помимо канала ВОИС заявитель может переслать свою заявку напрямую в зарубежное патентное ведомство. Каналом ВОИС в большей степени пользуются международные изобретатели для патентования своих технических решений в развивающихся странах. В развитых странах за патентной защитой изобретатели-нерезиденты предпочитают обращаться напрямую в национальное патентное ведомство.

заметен рост университетского сектора как патентозаявителя во Франции (49% за год), Испании (47%), Китае (33%)¹.

Глобализация мировой экономики и усиление процесса интернационализации ведут к увеличению абсолютного и относительного количества иностранных и международных (через Бюро ВОИС) заявок. Доля нерезидентов по миру достигла 44% благодаря главным образом высокой международной патентной активности американских, японских, немецких заявителей.

Интернационализацию международной патентной деятельности можно проиллюстрировать на примере Соединенных Штатов, крупнейшей страны по числу действующих патентов — 1,8 млн. Хотя США уступают пальму первенства нерезидентской активности Гонконгу, материковому Китаю, Израилю, Мексике, Сингапуру, где доля подобных заявок превышает 90%, в среднем доля патентов, выданных нерезидентам в США за последнее десятилетие, тоже немалая. Она колеблется вокруг величины 44,6%. Наиболее активно патентуют в США изобретения иностранные корпорации, на порядок опережая частных лиц-нерезидентов (в 9 раз больше выданных патентов). Это в целом характерно и для международного и мирового процесса патентования: *корпорации существенно опережают изобретателей-одиночек и государственные НИИ по общему числу патентуемых изобретений и по динамике роста количества выданных патентов*. Причины этого очевидны: корпорации имеют более солидную научно-техническую базу, несут несопоставимо большие расходы на исследовательские работы, привлекают к исследованиям высококлассных специалистов и т.д. Вместе с тем корпорации патентуют обычно менее значимые научные изобретения, небольшие усовершенствования, как только они начинают удовлетворять критериям патентного законодательства.

Лицензионная защита прав пользователей объектов ИС — важное достижение правового и информационно-технологического развития современной мировой экономики, поскольку создает значимые экономико-правовые связи хозяйствующих субъектов по поводу использования объектов интеллектуального труда. Объем мирового рынка лицензионной торговли достигает 500 млрд долл. Крупнейшие корпорации мира получают сотни миллионов долларов в виде регулярных доходов от проданных лицензий. Так, IBM Corp., ежегодно получая около 3000 патентов в США, довела лицензионные доходы до 500 млн долл.

Лицензионную защиту прав пользователей объектов ИС не следует путать с инструментом регулирования предпринимательской

¹ The International Patent System in 2009 — PCT Yearly Review.

деятельности государством — лицензированием отдельных операций и видов профессиональной деятельности и бизнеса: медицинской, банковской, образовательной, экспортно-импортных операций и т.д. В нашем случае, во-первых, лицензию выдает частное лицо: юридическое или физическое, а не государство (за редким исключением); во-вторых, лицензирование осуществляется в виде коммерческой сделки, и ее условия зависят от рыночной конъюнктуры; в-третьих, лицензия выдается на использование особого объекта, с особыми свойствами — интеллектуальной собственности. Лицензии и коммерческие договоры (авторские, на передачу ноу-хау и т.д.) в общем случае монополизировать право использования ИС патентообладателя или автора художественного, научного произведения и одновременно гарантируют такому владельцу существенные моральные и материальные выгоды, соблюдая его интерес и право владения. «В общем случае» означает то, что бывают такие виды лицензий, которые, по сути, передают монопольное право использования ИС от одного лица другому.

Лицензии защищают права пользователя того или иного нематериального актива на получение на легальной основе выгоды от использования сделанного другими лицами открытия или созданного кем-то произведения. Без института лицензирования патентование вело бы к интеллектуальной дискриминации и неэффективности использования экономических ресурсов общества, если бы при этом существовал полный запрет на использование объектов интеллектуального труда третьими лицами, или означало бы ничтожную или незначительную выгоду для владельца (в данном случае он же — создатель) ИС, если бы такого запрета не было, а сам владелец не имел бы возможности применить свои творческие достижения на практике так же эффективно, как другие (что чаще всего имеет место). ИС может приносить максимальную общественную выгоду только тогда, когда находится в лицензируемом обращении с выплатой пользователем соответствующего вознаграждения ее владельцу. Рыночный механизм разделения труда должен четко работать и в этой области экономики: наиболее талантливые и творческие люди создают интеллектуальные объекты, наиболее финансово обеспеченные их приобретают, а наиболее технически оснащенные их эффективно используют. Отсутствие обоих институтов — и патентования и лицензирования — делало бы интеллектуальный труд неблагодарным занятием, не давало бы стимулов научно-техническому прогрессу и не создавало бы условий для экономического роста. Вот почему лицензированию или разрешению на коммерческое использование третьими лицами, не занимавшимися интеллектуальной деятельностью, но заплатившими за использование ее результа-

тов, должны подвергаться все объекты ИС: промышленная собственность, объекты авторских и смежных прав и др. Если же какой-то правообладатель ИС отказывается предоставить лицензию, государство должно иметь в руках инструменты принудительного лицензирования в интересах общества, в целях экономического, научно-технического и культурного прогресса. В современном мировом хозяйстве коммерческая реализация объектов интеллектуальной собственности осуществляется главным образом через лицензии, авторские и иные подобные договоры на передачу прав коммерческого использования объектов ИС. Чаще всего понятие «лицензирование» применяется к объектам промышленной собственности, в отношении других объектов интеллектуального труда применяются иные названия. Например, «лицензирование» или разрешение использовать чужую торговую марку включает в себя механизм *франчайзинга*. Просто понятие «разрешение» воспроизводить, публично исполнять художественное произведение и т.д. предусматривает законодательство об авторских или смежных правах.

В международном лицензионном обмене *лицензиар*, или владелец объекта ИС одной страны, передает *лицензиату*, или пользователю этим объектом другой страны, право использовать данный объект в коммерческих целях с возмещением затрат создателю (если владелец и создатель одно лицо) этого интеллектуального продукта и с выплатой владельцу вознаграждения из прибыли, полученной от ее использования. Размер вознаграждения устанавливается в лицензионном договоре, а его расчет может быть достаточно сложным, когда, например, лицензиат участвовал в инновационном процессе и рассчитывает на покрытие понесенных им издержек. Далее, в блоке финансового обеспечения информационно-технологического обмена, рассматриваются вопросы определения стоимости и осуществления платежей в соответствии с лицензионным контрактом.

Виды лицензий. Как уже отмечалось выше, в лицензионной практике встречаются такие лицензии, которые не выполняют своей экономической функции и не монополизировать полностью или в значительной степени право пользования патентообладателя, а просто де-факто меняют ее владельца (де-юре он им остается). К таким видам относятся:

- *полная* лицензия, по ней лицензиат получает все основанные на патенте права без ограничения территории его использования и на весь срок действия патента, что экономически означает уступку или продажу патента (кроме лицензиата объект ИС использовать не может никто);
- *исключительная* лицензия, по которой только лицензиат имеет право использовать объект лицензирования на указанной

территории и в течение установленного срока (патентовладелец может использовать объект лицензирования на указанной территории только настолько, насколько он не оговорил это в исключительном лицензионном контракте; третьи лица могут использовать данный объект лицензирования на другой территории с разрешения патентовладельца);

Им противостоят экономически более демократичные виды:

- *неисключительная* (или *простая*) лицензия — по ней и лицензиар, и другие лица с его разрешения могут использовать объект лицензирования на той же или на другой территории и в то же время использовать данный объект;
- *открытая* лицензия — она по заявлению патентовладельца в патентное ведомство дает право любому заинтересованному лицу использовать данный объект;
- *сублицензия* — лицензия, которую лицензиат по согласованию с лицензиаром может предоставить третьим лицам, разрешив им использовать полностью или частично объект основного лицензионного договора.

Существуют виды лицензий, которые характеризуют процесс лицензирования не с точки зрения объема и количества передаваемых прав, а по другим его особенностям:

- *патентная/беспатентная* — зависит от того, передается запатентованный объект ИС или незапатентованный, т.е. вообще не патентуемые теоретические разработки, методы организации и т.д. или специально незапатентованные ноу-хау — промышленные секреты;
- *чистая/сопутствующая*, в зависимости от того, передается лицензия в чистом виде или является сопутствующим «товаром» к поставляемому оборудованию, оказываемым услугам;
- *другие виды.*

Виды расчетов и финансирования. В международном информационно-технологическом обмене уже устоялись и широко применяются определенные схемы расчетов при платном получении объекта ИС. Основные формы — роялти, паушальный и комбинированный платежи.

Роялти является широко распространенной формой платежей в международной торговле информацией и технологиями. Нередко роялти называют рентой за пользование интеллектуальными ресурсами. Роялти означает периодическую выплату оговоренной в лицензионном контракте доли с той части прибыли лицензиата, которая зависит от эффективности использования приобретенной им технологии. Ставка роялти, таким образом, определяется соотношением дополнительной прибыли от внедрения технологии и стоимости чистых продаж. Обе величины устанавливаются в среднего-

довом исчислении. Ставка роялти зависит также от объема выпуска, срока действия и вида лицензии: она самая высокая при полной лицензии (свыше 30%), высокая при исключительной (20%) и минимальная при простой или неисключительной (до 10%). При выпуске продукции лицензиатом сверх оговоренного в контракте объема может быть предусмотрено снижение ставки. Как видим, есть несколько моментов, которые затрудняют точный расчет роялти и указание определенной ставки в контракте до начала использования технологии: заранее неизвестен экономический эффект для лицензиата, неизвестна будущая конъюнктура рынка продукции, производимой с помощью лицензируемого интеллектуального продукта. По этой причине в международной лицензионной практике в контрактах нередко устанавливают ставки роялти аналогичных сделок в данной отрасли.

Паушальная форма расчета означает единовременный платеж лицензиатом заранее установленной суммы лицензиару. Внесение платежа может быть поэтапным. При расчете величины паушального платежа исходят из того, что он должен быть равен аналогичной сумме роялти. Однако поскольку он выплачивается единовременно, то требует меньших расходов, связанных с оплатой банковского кредита для обеспечения сделки. На величину процента по кредитным операциям в стране лицензиара и уменьшается величина вознаграждения лицензиару, которая эквивалентна суммарной роялти за все годы действия лицензии. Для расчета паушального платежа роялти для каждого года понижают, умножая на коэффициент дисконтирования, а затем суммируют. Чем выше учетная ставка в стране лицензиара, тем меньше коэффициент дисконтирования и, следовательно, меньшую сумму получит лицензиар в виде паушального платежа. Например, при ставке 3% коэффициент дисконтирования составит 0,9, при ставке 20% коэффициент дисконтирования будет равен 0,5. Очевидно, что одна и та же сумма роялти, помноженная на 0,9, будет гораздо выше такой же суммы, помноженной на 0,5. Отсюда следует вывод о том, что лицензиары развитых стран всегда получают более высокие паушальные платежи, чем лицензиары развивающихся стран и стран переходной экономики при аналогичных условиях лицензионного контракта, потому что учетная ставка последних всегда на порядок выше.

Комбинированный платеж сочетает в себе периодические и единовременную выплаты и не менее широко распространен, чем роялти. Очень часто в лицензионном контракте указаны такие условия платежа, при которых вначале лицензиатом уплачивается некая фиксированная сумма, а затем регулярно вносятся роялти.

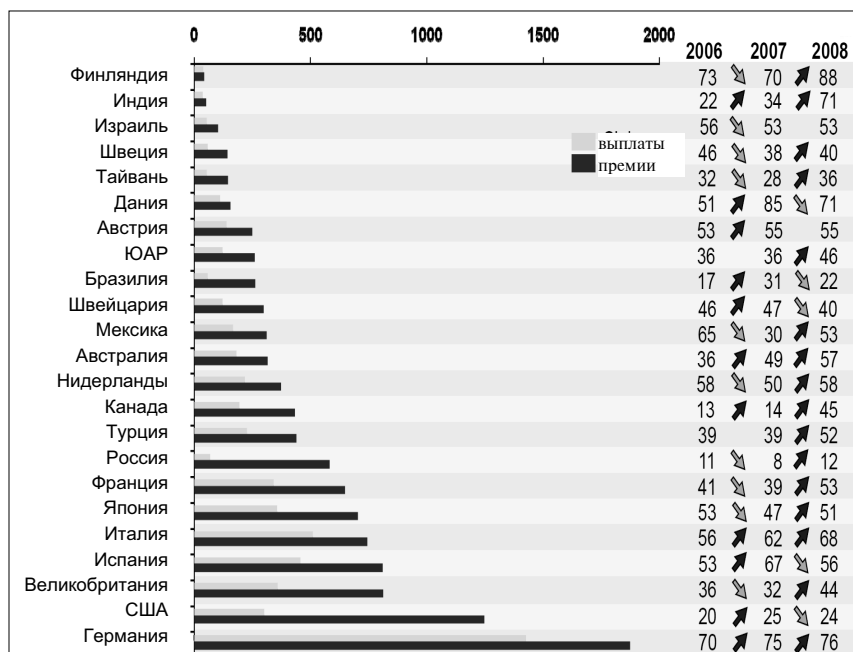
Финансовое обеспечение международного обмена информацией и технологиями включает в себя кредитование и страхование таких

делок. Государство призвано оказывать активную финансовую поддержку росту научно-технического потенциала страны, предоставляя налоговые льготы импортерам современных технологий, осуществляя через специализированные банки кредитование таких операций. Финансирование экспорта технологий также при определенных условиях отвечает национальным интересам страны. Вместе с тем и импорт, и экспорт определенных технологий могут иметь неоднозначные последствия для сохранения и развития интеллектуального потенциала страны. Скажем, импорт технологий, с одной стороны, позволяет модернизировать национальное производство, оснастить его современным оборудованием, но, с другой — означает интеллектуальную зависимость от страны экспортера, может затормозить научно-технические исследования отечественных ученых и практиков в данной области, отодвинуть научный «прорыв» своих исследователей. Кроме того, импорт технологий, также как приток ПИИ в страну, означает большую вероятность вывода части получаемой прибыли за рубеж в виде роялти или иной формы расчетов за использование лицензии. Экспорт технологий помимо продвижения своих научно-технических разработок в зарубежную страну и «привязывания» зарубежных импортеров к дальнейшим отечественным разработкам, гарантийному и техническому обслуживанию, обучению кадров и т.д. плюс роялти или паушальные платежи имеют также обратную сторону. На базе экспортируемых технологий в зарубежной стране создается производственная база для ведения конкурентной борьбы, в том числе с производителями страны экспортера, которые получили доступ к этим технологиям раньше, да к тому же вносят вклад в ВВП и обеспечивают занятостью население своей страны, а значит, и то и другое ставится под угрозу. По этой причине государственная финансовая поддержка, как и в целом политика в сфере международного обмена объектами интеллектуального труда, должна осуществляться взвешенно, с учетом всех позитивных и негативных факторов. Не следует забывать и об ограничениях на экспорт военных технологий, технологий, способствующих распространению оружия массового поражения, хотя здесь причины и действия государства всегда значительно более жесткие и определенные.

С 1950-х годов в мировой страховой практике появился новый вид страхования, связанный с использованием достижений научно-технической революции и международным обменом промышленными технологиями — *страхование технических рисков*. Дело в том, что применение сложных и дорогостоящих технологий промышленного производства, да еще впервые импортируемых в какую-либо страну, всегда вызывает опасение у их покупателей относительно возможных аварий, технических поломок, катастроф. Участвовавшие техногенные катастрофы заставляют импортеров промышленных технологий, сложных машин и оборудования уделять больше вни-

мания вопросам предотвращения и покрытия возможных убытков из-за технических неисправностей. Страхование технических рисков включает: строительное-монтажное страхование, страхование машин от поломок, страхование электронного оборудования, буровых установок, инженерных сооружений. Вместе с тем к техническим рискам не относятся и не страхуются риски экспериментальных исследований, ядерного взрыва или радиоактивного заражения, известные страхователю ошибки в конструкции.

Крупнейшие международные страховые компании в 1968 г. создали Международный союз страховщиков технических рисков (International Association of Engineering Insurers, IMIA) со штаб-квартирой в Мюнхене, Германия. Организация занимается мониторингом страхования технических (инжиниринговых) рисков и является форумом, на котором страховые компании обсуждают причины потерь, направления развития машиностроения, инновации в сфере технологий. На рисунке 14.3 представлен статистический обзор IMIA некоторых стран, в которых страховые компании занимаются страхованием технических рисков.



И с т о ч н и к: IMIA, Engineering insurance premium and loss statistics 2006—2008.

Рис. 14.3. Премии и выплаты страховых компаний, страхующих технические риски, в млн долл. (по состоянию на 2008 г.)

Как видно из диаграммы, наиболее активно страхуют технические риски в Германии, США, Великобритании, Испании. Страховые случаи чаще всего наступают и оплачиваются в Германии, Испании, Италии. Россия отстает от ведущих развитых стран по объему выплат страховых компаний, страхующих технические риски, но объясняется это, конечно, не меньшим количеством поломок и неисправностей приобретаемого сложного оборудования, а страхованием ограниченного спектра технических рисков, в основном строительно-монтажных, а также серьезными проблемами развития российского рынка страховых услуг в целом, что наглядно демонстрирует соотношение премий и выплат.

Работа специализированных международных и национальных организаций. Уже отмечалась работа международных организаций по техническому содействию развивающимся странам и странам переходной экономики. Теперь назовем другие, не менее важные международные организации, в рамках которых страны осуществляют международное сотрудничество по гармонизации правил обмена результатами интеллектуального труда в мировом хозяйстве.

1. Всемирная организация интеллектуальной собственности, ВОИС (www.wipo.org). Она является одним из 16 специализированных учреждений системы ООН. В состав ее членов входят 184 государства. Организация осуществляет административные функции по двум десяткам международных договоров и конвенций в области охраны большинства видов ИС. Эти договоры устанавливают международно-признанные стандарты охраны ИС в странах-членах, правила подачи и регистрации международных патентных заявок, уполномочивают ВОИС составлять классификации, собирая информацию об изобретениях, товарных знаках и промышленных образцах для упрощения международного поиска. ВОИС оказывает помощь правительствам, организациям, частному сектору в организации охраны ИС, согласовании и упрощении правил и процедур защиты, правовую и техническую помощь развивающимся странам в разработке новых законов в данной области. Одна из актуальных проблем, решением которой занимается ВОИС сегодня, — организация защиты прав ИС в сети Интернет, формулирование и реализация так называемой «цифровой повестки дня».

2. Региональные патентные организации. В их число входят Европейское патентное ведомство (www.epo.org), Евразийская патентная организация (www.eapo.org), являющиеся важными институтами содействия международному обмену промышленными технологиями и информацией регионального масштаба. Эти организации вносят весомый вклад в процесс региональной экономической интеграции,

унифицируя нормы и процедуры защиты ИС в процессе экономического объединения. Европейское патентное ведомство уполномочено выдавать международный патент, охраняющий права его владельца на территории 37 стран-членов: стран Европейского Союза и некоторых небольших европейских государств, не вошедших в его состав. Евразийская патентная организация — единый патентный орган девяти стран СНГ: Туркменистана, Республики Беларусь, Республики Таджикистан, Российской Федерации, Республики Казахстан, Азербайджанской Республики, Кыргызской Республики, Республики Молдова и Республики Армения. Евразийская патентная конвенция, на основе которой функционирует эта организация, открыта для подписания другими странами Европы и Азии. Обе организации помимо экспертизы патентных заявок и выдачи охранного документа занимаются информационной и консультационной деятельностью, ведут статистику по заявкам и выдаваемым охранным документам.

В каждой стране, поддерживающей правовую охрану ИС, созданы и функционируют специальные государственные органы и общественные организации, которые занимаются или участвуют в разработке государственной политики в области ИС, в том числе в отношении международного обмена продуктами интеллектуального труда, осуществляют регистрацию охранных документов владельцев и пользователей промышленных технологий и иной оригинальной информации физических и юридических лиц данной страны и зарубежных субъектов, проводят мониторинг соблюдения прав ИС (в большей степени свойственно общественным организациям), оказывают информационные и консультационные услуги и пр. Во многих странах государственные службы регистрируют в основном промышленную собственность, это обусловлено тем, что по упомянутым выше международным конвенциям регистрация авторских прав на художественные и литературные объекты необязательна, автору для фиксации его права достаточно поставить специальный символ ©, свое имя и год публикации. Государственной регистрацией большинства видов промышленной собственности занимаются национальные патентные ведомства или их структуры, могут функционировать и самостоятельные институты по охране отдельных видов промышленной собственности.

В Российской Федерации многие функции вобрала в себя *Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (Роспатент)* (www.fips.ru). В его структуре выделяются Центральный аппарат, занимающийся международным сотрудничеством, финансовым обеспечением патентной системы, регистрацией лицензий и договоров, Федеральный институт промышленной

собственности, уполномоченный принимать и проводить экспертизу патентных заявок, регистрировать охранные документы, публиковать официальные сведения о них, комплектовать патентные фонды, Палата по патентным спорам, рассматривающие жалобы, возражения, конфликты интересов, нарушения прав промышленной собственности, а также образовательное и научное учреждение — Российский государственный институт интеллектуальной собственности.

Особым национальным институтом, помогающим национальным и зарубежным лицам защитить свою ИС в данной стране, является Институт представителей по промышленной собственности. В отдельных странах он может называться Институтом патентных представителей или поверенных. Они проводят техническую работу по регистрации объекта промышленной собственности, могут подсказать изобретателю или исследователю стратегию патентования, заполняют заявки, составляют формулу изобретения в полном соответствии с требованиями национального законодательства, играют важную роль, помогая в регистрации товарных знаков. Поверенные занимаются вопросами лицензирования и представляют владельцев ИС в административных и судебных инстанциях.

Инновации как способ повышения качественного уровня информационно-технологического обмена. Распространенной является точка зрения о том, что развитые страны передают развивающимся устаревшие технологии. Следует уточнить, что речь идет о технологиях, которые в дальнейшем используются на внутреннем рынке таких принимающих стран и для них они будут новыми и полезными. Однако ТНК развитых стран нередко используют свои предприятия в развивающихся странах как плацдарм для экспорта своей продукции обратно в страны развитого Запада. В этом случае оснащать свои производства устаревшими технологиями не имеет смысла. От качества технологии или информации зависит качество производимого с их помощью товара или услуги. Феномен этих двух новых факторов производства в современной экономике заключается в том, что, «поделившись» своей технологией или информацией с другими производителями, опубликовав или запатентовав соответствующую идею, владелец этих объектов интеллектуального труда лишается доли конкурентоспособности, которую не всегда могут восполнить роялти или паушальные платежи. Оставить в секрете и использовать их как ноу-хау — означает в любой момент быть настигнутым своими конкурентами, также ведущими разработки в этой области. В целом ряде развивающихся экономик наблюдается быстрый рост научно-технического потенциала за счет увеличения объемов НИОКР частных компаний. В условиях глобализации, развития глобального информационного общества эти страны просто не станут тратить

на несовременные знания, поступающие из индустриально развитого мира. Предприятия развитых стран также, и в гораздо большей степени, нацелены на приобретение самой последней информации и технологии. Отсюда следует вывод о том, что повышение качества перемещающейся в мировой экономике информации и технологии происходит неизбежно и объективно обусловлено.

Существует много вариантов инновационной деятельности. Можно пойти по пути *модернизации* известных устройств, технологий, когда какая-то идея получает свое развитие, но при этом не меняется ее суть. Возможен *новаторский* вариант, при котором, например, в новом изделии применены элементы, используемые в аналогичных устройствах из другой области научно-технических знаний. Применение *опережающего* способа инновации означает использование неизвестных до сих пор решений при доработке каких-то объектов. *Пионерный* вариант самый сложный, но и самый ценный, появляется реже всего, поскольку означает создание абсолютно нового объекта интеллектуальной собственности.

Совершенствование способов трансферта технологий и информации — также непрерывный процесс, который объективно развивается: все активнее используются электронные средства коммуникаций, по мере развития международного права в области интеллектуальной собственности в контракты добавляются новые объекты и методы защиты и т.д. Конечно, техника трансферта различается от одной конкретной сделки к другой в зависимости от имеющихся у экспортеров и импортеров условий, самого объекта трансферта, но сама организация процесса обмена — не менее важный фактор, чем вышеназванные правовые, финансовые, иные аспекты для участвующих сторон. Многие технические проблемы снимаются или их решение значительно упрощается, когда информационно-технологический обмен происходит между странами с высоким уровнем развития научно-технической инфраструктуры: с развитым информационным обеспечением, имеющимся в стране современным научным оборудованием, развитой системой планирования и координацией научных исследований, высоким уровнем подготовки научных кадров и технического персонала и т.д.

Все большую роль в техническом обеспечении международного обмена информацией и технологиями играет Интернет. Глобальная сеть позволяет по-новому организовать международные научные конференции или получить консультации экспертов, при этом специалистам необязательно выезжать из страны, конференцию можно провести виртуально перед экраном монитора. По электронной почте пересылаются необходимые документы, чертежи, схемы, а исполь-

зая различные системы электронной торговли, можно осуществить торговую сделку, приобрести любой информационный продукт в режиме реального времени с гораздо меньшими затратами.

Резюме

Международный обмен информацией и технологиями относится к особым, наиболее динамично развивающимся формам МЭО. Особенностью современного этапа информационно-технологического развития МЭО и мировой экономики является то, что исключительно быстрыми темпами идет процесс экономического и правового обособления сферы функционирования и обращения информации и технологий в самостоятельную область хозяйственных отношений со своими участниками, регулирующими институтами, правилами, механизмами.

Вместе с тем по причине особой важности этой сферы международного обмена для завоевания конкурентных преимуществ, а также в связи с отставанием развития инфраструктуры традиционной экономики, тернистым процессом унификации международной охраны прав интеллектуальной собственности развитие мирового информационно-технологического рынка идет неровно, сталкивается с многочисленными национальными преградами, вызывает ожесточенные споры в рамках международных экономических организаций.

Основные понятия

Информация (в МЭО) — совокупность сведений, упорядоченный массив данных, имеющих экономическую (деловую, коммерческую, производственную, потребительскую и т.д.) ценность. В мировом хозяйстве обращается в виде информационных товаров и услуг.

Информационный продукт — товар или услуга, обладающие специфическими свойствами: их стоимость зависит от информационного содержания, а не формы распространения, содержащаяся в них информация без качественных потерь для самого продукта может быть облечена в другую оболочку.

Информационные технологии (ИТ) — способы и методы решения задач поиска, обработки, изменения, передачи, представления, накопления, хранения, уничтожения информации. Современные ИТ создаются и реализуются в электронной среде с помощью программно-технических средств.

Контрольные вопросы

1. Что является объектами и кто выступает субъектами в международном информационно-технологическом обмене?
2. Разделите названные в главе основные формы международного информационно-технологического обмена на две группы: формы обмена информацией и формы обмена технологиями. Объясните принцип разделения.
3. Почему в офшорном программировании основными странами — экспортерами софт-продукции являются развивающиеся страны, а странами-импортерами — развитые?
4. На каких принципах строится правовая защита международного обмена информацией и технологиями?

Библиографический список

1. *Мировая экономика* / Под общ. ред. проф. Ю.А. Щербанина. 3-е изд. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
2. *Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник* / Под ред. проф. А.С. Булатова, проф. Н.Н. Ливенцева. М.: Магистр, 2008.
3. *Шестое ежегодное исследование российской индустрии экспортной разработки программных решений, услуг и продуктов*. 2009. РУССОФТ на сайте: <http://www.russoft.ru>
4. *Human Development Report 20010*. UNDP. N.Y. Oxford University Press.
5. *OECD Science, Technology and Industry Outlook*, 2010.
6. *WORLD PATENT REPORT WIPO. A STATISTICAL REVIEW*, 2010.

ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ — НОВАЯ СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

- Особенности развития сектора информационно-коммуникационных технологий в мировом хозяйстве
- Электронная торговля как совокупность информационных технологий, ее экономическая сущность и значение в мировом хозяйстве

15.1. Особенности развития сектора информационно-коммуникационных технологий в мировом хозяйстве

Информационно-коммуникационный сектор (ИКС или ИКТ¹) включает телекоммуникационную отрасль, интернет-индустрию, издательское дело, производство компьютерной техники и другие смежные отрасли в их тесной взаимосвязи. Статистическая комиссия ООН объединяет эти отрасли в отдельном разделе Международной стандартной отраслевой классификации (МСОК), а начиная с ее 4-й редакции рекомендует вести более детализированный учет так называемой *информационной экономики* в рамках альтернативного агрегирования.

Структура ИКС достаточно проста. Его основу составляют *промышленные отрасли*, которые производят продукцию, предназначенную для реализации информационных процессов и коммуникации, включая передачу информации и ее представление, а также использующую электронные процессы определения, измерения, записи физических явлений или контроля над физическими процессами. Другими словами, продукция промышленных отраслей ИКС является техническим обеспечением создания, обработки, распространения

¹ В зарубежных источниках этот сектор называют сектором информационных технологий: IT или ICT Sector, т.е. Information Technology, или Information Communication Technology Sector.

информационных продуктов (состав продукции, которая производится и обрабатывается на этой технике, приведен в гл. 1) в мировой экономике: компьютерная техника, телекоммуникационное оборудование, измерительные приборы и др.

Вторым звеном ИКС являются *сервисные отрасли*, способствующие информатизации и коммуникации и производящие информационные товары и услуги: публикация газет и другой периодической литературы, издательство книг, составление и публикация справочников и баз данных, производство и распространение ПО, включая оформление, предоставление документации, помощь в установке, поддержку пользователей. Кроме того, к ним относятся производство кино и звукозапись, радио-, телевещание и телекоммуникационные услуги по передаче голоса, данных, текста, звука и изображения на расстояние, а также информационные услуги, включая провайдерские услуги по доступу в Интернет и поиску информации, работу с архивами и др.

Деловая активность в данном секторе вносит существенный вклад в рост мирового ВВП (8%) и валовой добавленной стоимости отдельных стран. Продукция, производимая в ИКС, постепенно завоевывает лидирующие позиции в международной торговле по объемам и уже давно лидирует по темпам роста. Высокими темпами растет торговля информационно-коммуникационными услугами, однако доля международной торговли промышленными товарами этого сектора в структуре всей международной торговли товарами выше аналогичного показателя международной торговли информационно-коммуникационными услугами в международной торговле коммерческими услугами. Кроме того, *темпы роста международной торговли коммуникационными услугами ниже темпов роста торговли информационными и компьютерными услугами*. Это объясняется высокой степенью ориентации производства коммуникационных услуг на внутренние рынки, проблемами современного начального развития глобальных телекоммуникаций (особенно показательны проблемы развития всемирной спутниковой телефонной связи), техническими особенностями.

Немногие развитые страны закрывают платежный баланс по торговле продукцией, произведенной в промышленных отраслях ИКС, с профицитом. Среди них: Финляндия, Япония, США, Великобритания. Начиная с 2004 г. благодаря сборочным предприятиям крупнейшей страной — экспортером продукции данного сектора стал Китай (15,5% мирового экспорта), оставив далеко позади США, Японию, Сингапур и Германию. Главный источник сравнительного преимущества Финляндии и Швеции в международном разделении

труда в данной области — телекоммуникационное оборудование, Ирландии — компьютерная техника.

Информационные и коммуникационные технологии — основа ИКС.

Два вида технологий лежат в основе необычайно быстрых темпов роста ИКС: *информационные* (главным образом обработка и цифровое хранение информации) и *коммуникационные* (спутниковая и оптоволоконная передача информации). Информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), как и любой другой вид технологий, реализуются в конкретных информационно-коммуникационных товарах и услугах. Их особенностью является *чрезвычайно короткий жизненный цикл*. Очень быстро происходит устаревание данной продукции и самих технологий, высока динамика цен в сторону снижения. Влияет на это продолжающаяся научно-техническая революция, а также высокая взаимосвязь отдельных продуктов ИКС друг с другом. За последние 40 лет возможности полупроводниковых чипов (микросхем) удваивались каждые 18—24 месяцев. Падение цен на микропроцессоры удешевляет сами компьютеры и периферийное оборудование.

Информационно-коммуникационные технологии оказывают сильное влияние на развитие экономики отдельных стран и мировой экономики в целом. Эффект воздействия проявляется в росте производительности труда и производства, особенно в инновационной сфере, падении цен и росте инвестиций, реорганизации самого процесса производства. Выгоду от революции в сфере ИК технологий получают собственники, так как растет прибыль; рабочая сила — растет заработная плата; потребители, потому, что падают цены.

Вместе с тем, как отмечают эксперты МВФ, *парадокс развития* информационно-коммуникационного сектора мировой экономики заключается в том, что от международной торговли материализованной продукцией сектора выигрывают в большей степени не страны, производящие ее, а страны-потребители в связи с неадекватным изменением условий торговли. Поскольку экспортные цены стран-экспортеров подвержены более быстрому падению из-за быстрого удешевления техники, чем импортные цены, а у стран-импортеров наблюдается обратная ситуация, то и «выигрыш» последних больше.

ИК-технологии являются мощным двигателем мирового экономического развития, создают предпосылки формирования глобального информационного общества. В 2000 г. в Японии «Группой восьми» «Большой восьмеркой» была принята Окинавская хартия, провозгласившая, что все люди без исключения должны иметь равную возможность пользоваться преимуществами глобального информационного общества. Это требует принятия соответствующих мер по адаптации страны к новым способам государственного управления, создания новой деловой среды.

На пути к глобальному информационному обществу, формирующемуся благодаря научно-технической революции последних десятилетий и международному информационному и технологическому обмену, лежит «*цифровая пропасть*» (ЦП)¹. Данный термин означает социально-экономический разрыв между индивидами, домашними хозяйствами, бизнесом и географическими территориями в доступности информационных и коммуникационных технологий и их использовании Интернета в различных целях. Возможности индивидов и частных компаний в развитых странах получать преимущества от использования Интернета значительно отличаются от возможностей развивающихся стран, но ЦП означает также разрыв между данными группами и внутри стран, в том числе развитых. Решение проблемы мировому сообществу видится в разработке и реализации специальных государственных программ и политики, нацеленной на усиление и расширение соответствующей информационно-коммуникационной инфраструктуры, на предоставление более широкого доступа к информации для повышения интеллектуального уровня населения и профессиональных навыков.

С 2001 г. под эгидой ООН действует Группа развития информационно-коммуникационных технологий, ГРИКТ ООН (United Nations Information and Communication Technology Task Force), основными целями которой являются:

- направить ИКТ на достижение целей Декларации тысячелетия;
- служить глобальным форумом по проблемам ИКТ;
- способствовать координации, мобилизации и связи существующих и новых государственных и частных ресурсов;
- развивать универсальный, возможный и значимый доступ к ИКТ.

Группа активно развивает свою региональную сеть в Африке, Азии, Европе, Латинской Америке, используя региональные институты ООН и международные организации, региональные банки развития.

15.2. Электронная торговля как совокупность информационных технологий, ее экономическая сущность и значение в мировом хозяйстве

Сущность электронной торговли. Хотя сам термин «*электронная торговля*» появился относительно недавно, уже дано большое количество самых разнообразных его трактовок. Часто под электронной торговлей понимают такой вид торговли, в которой сделки купли-

¹ От англ. *digital divide* — цифровая пропасть, цифровой разрыв.

продажи осуществляются с использованием компьютерных систем в сети Интернет, но возможен более широкий подход: по любым электронным сетям (например, используя ресурсы интерактивного телевидения, мобильной связи).

Определить этот термин нередко пытаются на основе старых, хорошо известных и даже несколько позабытых фактов и явлений. Иногда электронную торговлю считают удачным продолжением почтовой торговли по каталогам, давно и широко развитой на Западе, которая дает возможность потребителям делать заказы по почте и приобретать необходимый товар (главным образом одежду) без необходимости посещения торговых предприятий.

Иногда происхождение электронной торговли ищут в появлении электронных транспортных, биржевых и банковских расчетных систем, уже длительное время функционирующих в развитых странах. К примеру, с 1960-х годов в США некоторые транспортные компании начали использовать системы электронной торговли для заказа билетов и обмена данными при подготовке рейсов. С 1970 г. работает Нью-йоркская международная платежная система расчетных палат CHIPS, позволяющая нью-йоркским банкам достаточно быстро производить расчеты по международным операциям после выставления соответствующих документов в виде электронных сообщений, используя клиринговый механизм. В 1969 г. по инициативе минобороны США была создана первая компьютерная сеть, которая объединила четыре университета: Калифорнийский, Стэндфордский, Университет штата Юта и Университет в Санта-Барбаре. С 1973 г. сеть стала международной.

Все эти и другие экономические процессы, конечно, оказали свое влияние на формирование феномена электронной торговли, но тем не менее коммерческие отношения в сети Интернет — абсолютно самостоятельное явление современной мировой экономики, со своими правилами поведения участников и механизмами поставки и расчетов, вытекающими из принципов функционирования глобальной информационной сети.

Сложность в определении сути рассматриваемого явления заключается в том, что понятие «электронная торговля» как русский эквивалент английского термина *e-commerce* (электронная коммерция) не совсем точно отражает его содержание, последний имеет более широкое толкование, чем просто сделки купли-продажи, торговые транзакции. По мнению ВТО, электронная коммерция — это производство, реклама, продажа и распространение продукции по телекоммуникационным сетям. С ВТО согласны эксперты ОЭСР и ЕС. Поэтому несмотря на то, что «электронная торговля» не полностью соответствует в русском языке «электронной коммерции»,

мы вслед за большинством международных организаций, аналитиков и экспертов будем считать эти термины синонимами, и русское слово «торговля» расширим, добавив туда производственную составляющую и целый ряд сопутствующих такой торговле аспектов.

Естественно, производственная функция электронной коммерции реализуется в отношении электронных услуг и некоторых видов электронных товаров, главным образом информационных (например, электронных документов). Экономические характеристики электронных услуг несколько отличаются от традиционных. Электронные услуги могут быть оказаны вовсе не реальным субъектом, а виртуальным, созданным компьютерной программой. Процесс оказания электронных услуг визуализирован. Так, на экране монитора мы можем видеть, как средства с нашего банковского счета переходят на другой банковский счет в системе интернет-банкинга или как побайтно пересылается электронная книга.

Экономические отношения в сети Интернет составляют основу *интернет-экономики*, или по-другому — сетевой экономики. Дальше мы увидим, насколько она объемна и какова ее структура. Пока же заметим, что понятие *сетевой экономики*, как и электронной торговли, появилось не сегодня, но в прежние годы оно точно также означало совсем другое — сетевые кооперационные связи коммерческих предприятий, противоположность иерархическим структурным объединениям. Сегодня в подавляющем большинстве случаев сетевой экономикой называют экономические процессы, происходящие в глобальной информационной сети Интернет.

Возвращаясь к сути электронной торговли, подчеркнем, что определяющим элементом в ее понимании является наличие коммерческой сделки, к заключению и (или) осуществлению которой стороны приходят электронным путем в сети Интернет вместо физического контакта. В результате такой сделки право собственности на товар или услугу, а также финансовые ценности переходят от одного обособленного хозяйствующего субъекта (включая домашнее хозяйство) другому. Электронная коммерция (торговля) включает в себя следующие сопутствующие коммерческой сделке операции: интернет-маркетинг, интернет-контакты с поставщиками, послепродажное обслуживание клиентов, систему платежей и доставку приобретенных товаров онлайнным или традиционными способами и т.д. Для более широкой характеристики процессов, происходящих в сетевой экономике, используют еще одно понятие — *«электронный бизнес»* (e-business). Оно охватывает любую деятельность фирмы в сети Интернет, которая приносит основной или дополнительный доход или способствует их получению.

Анализируя данное явление, следует помнить о том, что ядром электронной торговли являются информационные технологии, их применение лежит в ее основе. Поэтому *электронная торговля — это совокупность информационных технологий заключения и реализации коммерческой сделки в сети Интернет*. В глобальной сети помещаются цифровые данные в виде текста, звука, изображения, формирующие виртуальное экономическое пространство. Текстовая, звуковая и визуальная информация в связи с высокой степенью унификации и стандартизации электронного взаимодействия пользователей глобальной сети — экономических операторов позволяет последним в какой бы стране они ни находились договориться и осуществить коммерческую сделку.

Дуализм Интернета проявляется в том, что, с одной стороны, это просто «груда» компьютерного «железа» с работающим на нем программным обеспечением и связанного оптическими, электрическими и телефонными кабелями или спутниковой связью, с другой — информационная среда, в которой мобильным объектом является информация как упорядоченная последовательность передаваемых и сохраняемых цифровых данных. Эта информация может быть цифровым представлением продаваемого товара или услуги, электронным описанием продавца или покупателя, совершающего торговую операцию, а также эта информация как набор единиц и нулей может быть электронными деньгами или электронным документом, отдающим приказ реальному банку снять определенное количество денег с карточного или другого банковского счета. С этой точки зрения кроме информации в Интернете больше ничего нет.

Разумеется, не все пользователи Интернета — участники электронной коммерции. Значительное количество людей обращается к информационным ресурсам всемирной паутины отнюдь не в поисках товара или услуги, которые можно приобрести, а в познавательных целях или в целях проведения досуга, отдыха, развлечения. Вместе с тем все физические лица — пользователи, они являются потенциальными участниками такой коммерции, и, судя по росту количества электронных сделок, которые они заключают, и стоимостного объема электронной торговли, все больше таких, которые все чаще реализуют свой потребительский потенциал. Что же касается юридических лиц — коммерческих фирм, то у них соотношение еще больше в пользу тех, которые используют Интернет для электронной торговли или электронного бизнеса. Все меньше остается фирм, использующих web-страницы с чисто информативной целью. Да и сами web-страницы быстро эволюционируют. В 2005 г. появился новый термин, отражающий следующую веху в развитии интернет-контента, — Web 2.0. Этот термин означает объединение

различных информационных источников, разбросанных по интернет-пространству, в единый инструмент, постоянное обновление информации по заказу без перезагрузки сайтов (Really Simple Syndication, RSS), социализацию Интернета с помощью многочисленных и разнообразных блогов (интернет-дневников).

Еще одно уточнение. Не следует смешивать понятия «электронная торговля» и «интернет-трейдинг», несмотря на близкое значение этих терминов в англо-русском переводе. Интернет-трейдинг — уже устоявшаяся категория, которая означает торговлю в сети Интернет исключительно финансовыми активами: иностранной валютой, ценными бумагами, тогда как электронная торговля включает более широкий перечень торгуемых объектов.

Коммерческие сделки в сети Интернет также бывают разными и по классификации ВТО разграничиваются на ряд вариантов:

- полностью осуществляемые в Интернете, начиная от выбора до покупки и поставки;
- включающие дистрибьюторские услуги, в которых продукция (товар или услуга) выбрана или куплена он-лайн, но доставлена обычным способом (по почте, транспортными средствами и др.);
- использующие транспортную функцию телекоммуникационных сетей, включая оказание интернет-услуг (провайдерские услуги, услуги электронной почты и др.).

Электронная торговля может быть разделена на три стадии: *стадию поиска*, на которой производители и потребители или покупатели и продавцы впервые взаимодействуют; *стадию заказа и оплаты* в случае, если участники согласны на совершение этой сделки; *стадию поставки*.

Нередко экономисты-международники пытаются выделить в электронной торговле внутреннюю и международную составляющие, говорить о внешнеэкономических или более узко — внешнеторговых ее аспектах. Сегодня пока что сделать это крайне сложно. Аналитический и статистический учет зарубежных транзакций национальных компаний в Интернете во многих странах мира пока не ведется. По электронному адресу в глобальной сети — сети без национальных границ — определить географическое местоположение той или иной фирмы, осуществляющей электронные транзакции, практически невозможно. Хотя каждый адрес в Интернете (домен) имеет окончание, указывающее на национальность информационного ресурса (ru — русский, ua — украинский, fr — французский и т.д.), физическое местоположение сервера или пользователя, поддерживающего этот ресурс, не всегда совпадает с указанным окончанием. Это означает, что коммерческие операции теоретически могут осу-

ществляться из любой страны, необязательно той, на которую указывает окончание электронного адреса.

Между тем международная электронная торговля реально существует, и она на порядок снижает транзакционные издержки, ускоряет и упрощает сами сделки. Информационный товар, будучи доставленный по Интернету, стоит значительно ниже материализованного аналога, доставленного в другую страну обычными транспортными средствами. Даже неинформационный товар, купленный электронным способом и доставленный обычным видом транспорта, может стоить дешевле. Доказано, что японцу, живущему в крупном мегаполисе у себя на родине, дешевле купить товар в американском электронном магазине, чем в супермаркете через дорогу, даже с учетом транспортных издержек по доставке купленного продукта.

Компании, даже если они полностью виртуальные (что означает отсутствие физического офиса и обычных организационных подразделений, а также осуществление деятельности и получение прибыли целиком от онлайн-операций), все равно имеют место регистрации, платят налоги в казну данного государства, имеют минимальное число реальных сотрудников, обслуживающих опять же реальное компьютерное оборудование. Справедливости ради заметим, что есть и такие фирмы, которые осуществляют в Интернете криминальный бизнес, не будучи юридически зарегистрированными. Во многих развитых странах действуют «электронные» поправки в уголовное законодательство, наказывающие за компьютерный шпионаж, несанкционированный доступ, нарушение авторского права и т.д. В 1996 г. Комиссией ООН по праву международной торговли ЮНСИТРАЛ разработан типовый закон об электронной торговле, который установил и распространил единообразное толкование и принципы регулирования электронной коммерции по целому ряду государств: США, Канаде, Франции, Ирландии, Австралии, Филиппинам, Корее, Сингапуру, Словении, Гонконгу, о. Джерси, Бермудам, Колумбии.

Участники, направления, объемы и место электронной торговли в сетевой экономике. В электронной торговле в основном участвуют *три типа субъектов*: частный бизнес (компании), домашние хозяйства и государство. Каждый из этих типов субъектов имеет свое название, которое иногда не переводят с английского: фирма — business (b), потребитель — consumer (c), государство, правительство, органы государственной власти — government или administration (g или a). В этой терминологии опять же обращает на себя внимание некоторая некорректность в названии домашних хозяйств, ведь они участвуют в электронной торговле не только в качестве потребителей,

как на то указывает английский термин, но могут выступать в качестве продавцов на интернет-аукционах.

Основными направлениями электронной торговли являются:

- фирма — фирма (*business to business или b2b*) — электронная торговля между компаниями;
- фирма — потребитель (*business to consumer или b2c*) — розничная электронная торговля, продажа товаров и оказание частными компаниями услуг домашним хозяйствам;
- потребитель-потребитель (*consumer to consumer или c2c*) — коммерческое взаимодействие домашних хозяйств.

Безусловно, электронная инфраструктура Интернета позволяет использовать сеть намного шире указанных направлений экономического взаимодействия участников. Очень наглядно структуру сетевой экономики описывает матрица использования Интернета, приведенная в одном из рабочих документов ОЭСР (рис. 15.1). Дополненная нами с учетом последних явлений и событий в глобальной сети, она показывает, в какие звенья интернет-экономики сегодня активно внедряется электронная торговля (закрашено полосками серого цвета) или в каких из них уже является их доминирующим элементом (закрашено в серый цвет).

	Государство <i>Government</i>	Частный бизнес <i>Business</i>	Потребитель <i>Consumer</i>
Государство <i>Government</i>	<u>G2G</u> (координация работы госучреждений, в том числе муниципальных органов власти)	<u>G2B</u> (информирование об изменениях в законодательстве, госзакупки)	<u>G2C</u> (социальные выплаты, предоставление информации населению)
Частный бизнес <i>Business</i>	<u>B2G</u> (развитие систем обеспечения государственными органами, уплата налогов)	<u>B2B</u> (коммерческие сделки, оптовая торговля, субконтракты, отношения с поставщиками и пр.)	<u>B2C</u> (розничная торговля, электронные услуги, послепродажное обслуживание и др.)
Потребитель <i>Consumer</i>	<u>C2G</u> (подача налоговой декларации, уплата налогов и сборов, другие операции)	<u>C2B</u> (участие в опросах и других маркетинговых исследованиях, поиск работы, сравнение цен продавцов)	<u>C2C</u> (аукционная торговля, доски объявлений и др.)

Источник: E-commerce: Impacts And Policy Challenges. OECD. ECO/WKP (2000)25. June 2000. P. 4.

Рис. 15.1. Матрица сетевой экономики

Государство, хотя и не так активно в электронной коммерции, но имеет большой потенциал участия в сетевой экономике. По мнению консалтинговой компании Andersen Consulting, государство может реализовать в Интернете 157 своих функций, включая контрольные. Во многих странах мира, в том числе и России, сегодня реализуется интернет-проект под названием «Электронное правительство», развивая все элементы представленной выше матрицы с участием государства C2G — G2G — G2C.

На сегодняшний день дать точную стоимостную оценку объемов электронной коммерции в мире по ряду причин, в том числе и вышеназванных, не представляется возможным. Предлагаемые экспертами, консалтинговыми агентствами прогнозируемые цифры еще больше запутывают аналитиков, поскольку используют различную методологию и включают в расчет разный состав элементов электронной торговли. Оценки различаются на порядок от миллиардных величин до триллионов долларов США. Страновая картина также с достоверной точностью не известна, хотя удельный вес отдельных стран в общих объемах мировой электронной коммерции понятен. В лидерах — США, страны Западной Европы, Япония. На США приходится примерно 40% всей электронной торговли в мировой экономике. Однако даже здесь электронная торговля существенно уступает обычным сделкам, составляя всего 4,8% розничного товарооборота (рис. 15.2).

Высокие темпы роста числа электронных сделок в странах Западной Европы наблюдаются в Швеции и Финляндии. Интернет-аудитория все активнее осваивает электронное деловое пространство. По данным Евростата, уже сегодня 38% пользователей Интернета в европейских странах получают в сети банковские услуги, а 55% осуществляют покупки. Дополнительный стимул развитию электронной торговли придал мировой финансово-экономический кризис. Во всех странах объемы сделок сегмента b2b гораздо выше аналогичных в сегменте b2c, что объясняется меньшим доверием частных лиц к электронным покупкам по сравнению с обычными недостатками системы доставки и отставанием от компаний в доступности интернет-ресурсов.

Виды электронной торговли и их особенности. Выделяют два основных вида электронной торговли: *торговая площадка* и *электронный магазин*. На большинстве виртуальных *торговых площадок* взаимодействуют участники сегмента b2b, т.е. совершаются межфирменные электронные сделки. Этот вид электронной торговли отличает наличие большого количества участников (и покупателей и продавцов). Создают интернет-площадки покупатели, продавцы, третьи лица. Межфирменные торговые площадки имеют функциональную или отраслевую специализацию, т.е. сводят вместе компании для

решения определенных задач или продавцов и покупателей отдельных отраслей (автомобильной, электроэнергетики и т.д.). Виртуальные площадки могут быть организованы в виде *виртуального каталога* (наподобие справочника «Желтые страницы»), *аукциона*, *биржи*. Аукционная форма электронной торговли используется и для организации торговли между частными лицами в сегменте c2c, цена на товар здесь также устанавливается в ходе электронных торгов.



И с т о ч н и к: <http://www.census.gov/mrts/www/ecommm.html>

П р и м е ч а н и е. Второй график сглаживает сезонные колебания.

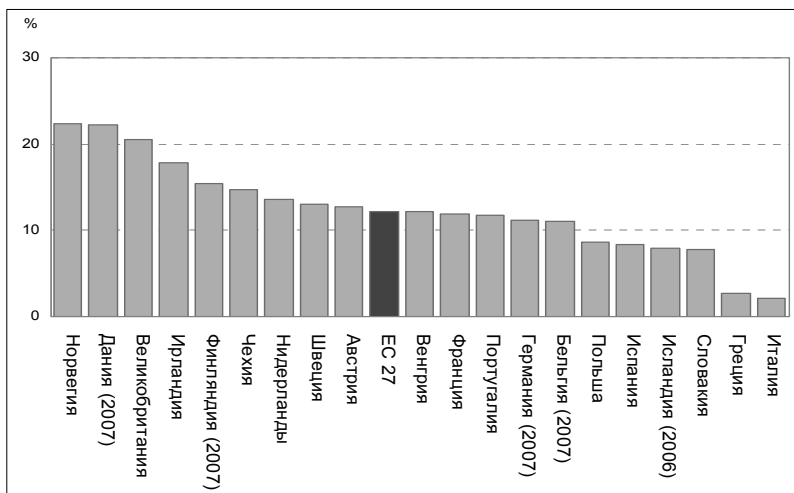


Рис. 15.2. Доля электронной торговли в объеме розничных продаж в США (с учетом и без учета сезонных колебаний) и в оптовом товарообороте европейских компаний

Электронная коммерция в сегменте b2c осуществляется через *электронные магазины*. Как и в реальный магазин, за покупками сюда могут «зайти» и юридические лица, но это не меняет розничный тип электронной торговли магазина: наличие одного продавца, открывшего данный магазин, продажи по розничным ценам и др. Многие элементы виртуального магазина напоминают реальный. На интернет-страницах такого магазина покупатели имеют возможность визуально оценить товар, выставленный на *электронной витрине*, узнать мнение других покупателей, прочитав их *отзывы*, получить *консультацию* продавца, сложить понравившийся товар в свою *электронную корзину*, *расплатиться* традиционными способами (пластиковой картой, через банковский счет) или новыми, электронными, деньгами, в виртуальном *отделе доставки* выбрать способ получения товара.

Практически все web-сайты, реализующие указанные выше типы электронной торговли, предусматривают регистрацию участников до совершения сделки. Эта ценная информация в дальнейшем при соблюдении условия конфиденциальности организаторами торговли может использоваться для проведения маркетинговых исследований, выявить, например, наиболее посещаемые разделы виртуального магазина или торговой площадки для размещения там рекламы.

Ключевым фактором, обеспечивающим устойчивое развитие всех видов электронной торговли, выступает *фактор безопасности* электронных сделок. Безопасность онлайн-овых транзакций складывается из *конфиденциальности* передаваемой и накапливаемой информации (препятствие несанкционированному доступу со стороны третьих лиц), однозначной идентификации участников сделки — *аутентификации*, *надежности* электронных систем (обеспечение защиты от сбоя, устойчивость к вредоносным программам), *правовой защиты*, *физической защиты* компьютерных систем. Многие из этих вопросов снимают законодательно вводимые и технически используемые системы электронно-цифровой подписи, электронных сертификатов и др. Вместе с тем проблема обеспечения безопасности электронных сделок должна решаться комплексно. Скажем, не имеет особого практического смысла «половинчатая» ситуация в России, где уже принят закон об электронно-цифровой подписи, но пока отсутствует закон об электронном документообороте.

Резюме

Информационные технологии изменяют мировую экономическую инфраструктуру. В мировой экономике сформировался новый сектор, объединяющий производства компьютерной техники и средств связи, информационных и телекоммуникационных услуг на основе общих задач и технологий их решения. Это передовая часть мирового хозяйства, на базе функционирующих здесь информационных технологий и оборудования возникла и развива-

ется новая форма коммерческих сделок — электронная торговля. Последняя имеет некоторые сходства с появившимися ранее видами оптово-розничной торговли и электронными операциями, но обладает и важными отличиями. Она осуществляется в глобальной сети Интернет и подчиняется ее неписаным правилам поведения участников, использует ее информационные ресурсы и универсальные средства взаимодействия пользователей.

Основные понятия

Информационно-коммуникационный сектор мирового хозяйства — совокупность отраслей, производящих средства информационного и коммуникационного производства и саму информационную продукцию, а также обеспечивающих развитие новой экономики.

Виртуальные сделки — коммерческие операции, осуществляемые в сети Интернет. Имеют юридические последствия для хозяйствующих субъектов в тех странах, где создана система электронного права.

Электронно-цифровая подпись (ЭЦП) — уникальная последовательность цифр, букв, образов, звуков, позволяющих электронной системе однозначно идентифицировать лицо, подписавшее электронный документ.

Контрольные вопросы

1. Что такое информационно-коммуникационный сектор мирового хозяйства и в чем заключается парадокс его развития?
2. Что такое цифровая пропасть? Как сократить цифровой разрыв?
3. Назовите виды, принципы и направления электронной торговли.
4. Какие тенденции в развитии электронной торговли Вы можете назвать?

Библиографический список

1. *Мировая экономика* / Под общ. ред. проф. Ю.А. Щербанина, 3-е изд. М.: ЮНИТИ, 2009.
2. *Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник* / Под ред. проф. А.С. Булатова, проф. Н.Н. Ливенцева. М.: Магистр, 2008.
3. *Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле*, 1996.
4. *Electronic commerce and technology*, Canada, 2008 на сайте: <http://www.statcan.gc.ca/>
5. *Shaping policies for the future of the internet economy* — OECD, 2008.

ИННОВАЦИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ И МЭО

- Сущность и типы инноваций в мировой экономике, их отраслевые и страновые особенности
- Место России в мировом инновационном процессе

16.1. Сущность и типы инноваций в мировой экономике, их отраслевые и страновые особенности

Инновационная деятельность лежит в основе конкурентной борьбы в мировой экономике не только на уровне компаний и корпораций, но и на мегауровне — между нациями. Для развитых стран она выступает важнейшим инструментом сохранения и приумножения национального богатства, удержания достигнутого уровня жизни, для развивающихся — как возможность создать новый центр роста в мировой экономике и отрасли с высокой добавленной стоимостью, значительно улучшить социальные показатели. Во многих странах мира развитие инноваций является безусловным государственным приоритетом, что находит свое отражение в госпрограммах, бюджетах центральных и местных властей, законотворческой деятельности и пр.

Вместе с тем наибольший вклад в развитие технических средств и совершенствование результатов мирового производства, а также экономической инфраструктуры вносит частный сектор. Главными новаторами мировой экономики являются транснациональные корпорации, которые расходуют огромные средства на исследования и разработки¹. Половина суммарных расходов на НИОКР в мире (из

¹ Research and Development (R&D) — англ. исследования и разработки, эквивалент отечественного термина НИОКР — научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Под исследованиями понимается научная деятельность, а разработками — конструкторская и техническая, направленная на создание образцов новых изделий, подготовку чертежей и документации по их производству и применению. Для лаконичности далее по тексту понятия «исследовательские бюджеты», «кадры» и т.д. употребляются и в широком смысле, включая разработческое звено.

1,1 трлн долл. в 2009 г.) осуществляется ТНК, что составляет около 500 млрд долл. в год. Только треть НИОКР, ведущихся мировым бизнес-сообществом, приходится на более мелкие предприятия. Расходы на НИОКР крупнейших ТНК намного превышают не только государственные исследовательские затраты, но и госбюджеты, и даже ВВП ряда развивающихся стран. В 2008 г. в мире насчитывалось 10 компаний, чьи расходы на НИОКР превышали величину в 6 млрд долл., причем не суммарно, а у каждой: Тойота, Майкрософт, Дженерал Моторс, Пфайзер, Джонсон и Джонсон, Форд, Фольксваген, Нокиа, Роше, Новартис¹. Среди развивающихся стран суммарные затраты на НИОКР в стране превышают эту цифру лишь в Бразилии, Китае, Республике Корея, Индии и на Тайване.

В масштабах страны непосредственными участниками инновационного процесса являются: научно-исследовательские институты, компании-новаторы, изобретатели и рационализаторы. В этот процесс также вовлечены в качестве вспомогательных, но очень важных институтов:

- бизнес-ангелы, т.е. компании, осуществляющие поддержку новых идей уже на ранних стадиях инноваций;
- бизнес-инкубаторы, где формируются новые компании, предлагающие интересные и новаторские бизнес-решения;
- венчурные фонды, финансирующие различные инновационные проекты;
- образовательные учреждения, крупные университеты, на базе которых создаются технопарки;
- государственные органы, регистрирующие изобретения и выдающие охранные документы в области интеллектуальной собственности.

Инновационная деятельность всегда сопряжена с высоким риском экономических или финансовых потерь, особенно на ранних стадиях. В среднем только 1 из 100 или даже 200 проектов, получивших поддержку венчурных фондов, впоследствии доводится до прибыльной фазы. Такой метод финансирования, при котором поддержку получают сразу несколько инновационных проектов с ожидаемым процентом неудач, называется *посевным*.

Сам мировой инновационный процесс находится в постоянном развитии. В последние годы в нем четко обозначились некоторые тенденции:

- (1) усиливается его *интернациональный характер*, что заметно по материальной базе проводимых исследований (иностранные лабораторное оборудование, импортные приборы и иные тех-

¹ The 2009 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. P. 4.

нические средства), многонациональному кадровому составу специалистов, гибкости в выборе стран и их территорий для проведения и внедрения разработок;

- (2) ужесточились *требования* к результатам новаторства: новые виды продукции и технологии должны быть, прежде всего, безопасными для экологии и здоровья человека, а также энергоэффективными и сберегающими природно-ресурсный потенциал. Эти задачи сегодня решаются как в промышленном производстве, так и в сфере услуг. Например, новый Дримлайнер фирмы Боинг изготавливается из композиционных материалов, что позволяет в полете на 20% сократить расходы на горючее. Даже экономия 2% расходов на топливо считается успешной инновацией. К примеру, столько стала экономить крупнейшая в мире компания экспресс-доставки UPS, переведя на специальные компьютерные программы планирование маршрутов перевозки грузов, чтобы совершать меньше левых поворотов, более энергозатратных, чем повороты направо;
- (3) трансформируется *механизм* создания новшеств. В прошлое уходит традиционная линейная схема, в которой все новшества являлись результатом последовательно сменяющихся этапов инновационной деятельности сотрудничающих долгие годы исследовательских институтов и промышленных предприятий. По этой схеме зависимые от результатов деятельности друг друга участники были связаны в единую цепочку: исследовательские центры с опытно-конструкторскими предприятиями, те, в свою очередь, с крупносерийным производством (рис. 16.1).

Сегодня каждая стадия инновационного процесса выступает отправной точкой для создания новшеств и подключения новых участников, в том числе независимых друг от друга, и даже конкурентов. То, что в теории *инноватики* — науки об организации и управлении инновационными процессами — получило название «*открытых инноваций*». К тому же система обратных связей позволяет создавать новые рыночные продукты, отталкиваясь не только от результатов фундаментальных исследований и научных открытий, находя им практическое применение. Накопленный в производстве опыт и запросы потребителей нередко первыми ставят задачи ученым — исследователям и разработчикам. Очень хорошо схему открытых инноваций можно проиллюстрировать на примере открытого программного обеспечения, когда исходный код открытых программ доступен для просмотра, изучения, изменения третьими лицами,

для устранения ошибок и усовершенствования. В выигрыше все: потребители — у них более качественный и недорогой (в случае с открытым ПО, возможно, даже бесплатный в базовых вариантах) продукт; компания-разработчик — их базовая технология находит широкое распространение и применение, а значит, расширяется рынок сбыта более дорогих комплексных решений и продуктов на основе этой технологии, а также снижаются затраты на разработку; конкуренты — им становятся известны все последние, передовые разработки.

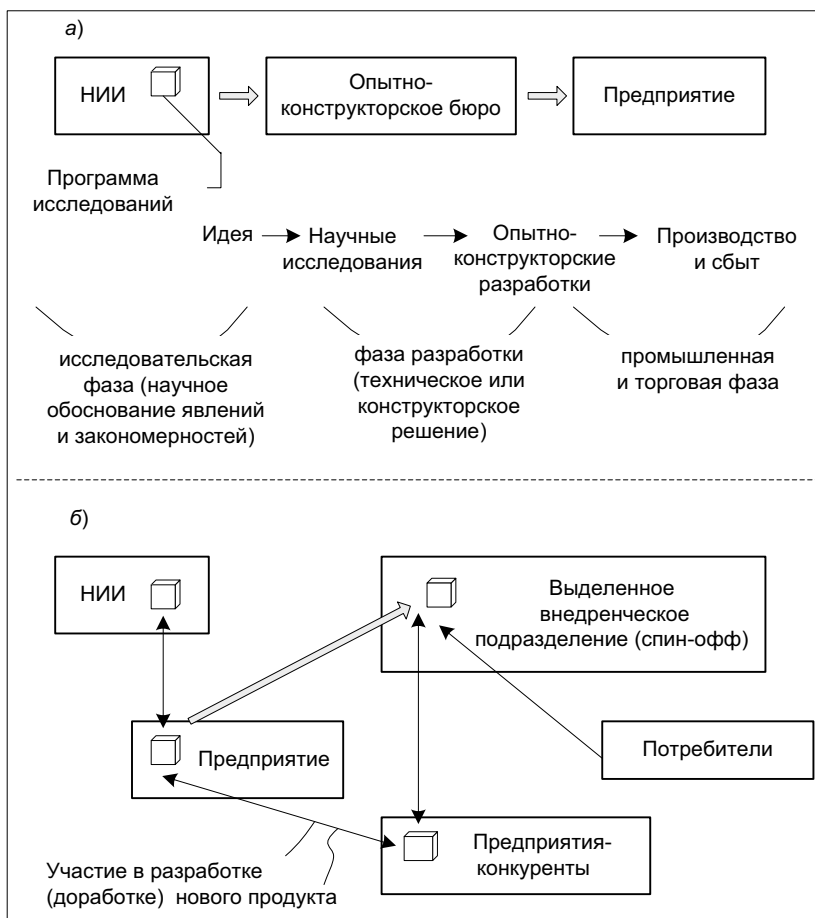


Рис. 16.1. Традиционная (а) и нелинейная (открытая (б)) схема создания инноваций

Началом нового направления разработок может выступать и среднее (промежуточное) звено инновационного процесса — исследовательский центр крупного предприятия. Высокий рыночный потенциал нового продукта может заставить руководство предприятия наделить самостоятельностью часть исследовательского и кадрового ресурса или по инициативе последних учредить новую коммерческую структуру. Создание автономного исследовательского или внедренческого центра, отпочковавшегося от крупного предприятия или НИИ, получило название *спин-офф*¹. Теперь уже это когда-то второстепенное направление исследований и разработок для базового предприятия становится ключевым для вновь созданного центра или компании, самостоятельно позиционирующих себя на рынке.

При этом успехи фундаментальной науки, назовем их *инновациями высшего уровня*, по-прежнему важны, но их экономическая роль невелика, если они не подкреплены соответствующими конструкторскими решениями — *инновации среднего уровня* и производственными технологиями на *низшем инновационном уровне*. Так, изготавливать микропроцессоры стало возможным не тогда, когда были открыты новые законы физики твердого тела, а когда благодаря инновациям среднего и низшего уровня научились проектировать топологию интегральных микросхем (размещать электронные элементы) и создавать полупроводниковые кристаллы в промышленных условиях.

Существует много вариантов инновационной деятельности. Можно пойти по пути *модернизации* известных устройств, технологий, когда улучшается какая-то характеристика изделия или идея и на выходе повышается КПД, но при этом не меняется принцип работы устройства или технологии. Возможен *имитационный* вариант, при котором в новом изделии или исследовательском проекте находят применение элементы, использующиеся в других областях научно-технических знаний. Применение *опережающего* способа инновации означает использование неизвестных до сих пор решений и технологий в хорошо знакомых устройствах. *Пионерный* вариант специалисты иногда называют радикальными инновациями, он самый сложный, но и самый ценный, появляется реже всего, поскольку означает создание абсолютно нового объекта интеллектуальной собственности. Все указанные выше виды инноваций можно свести в одну таблицу (табл. 16.1).

¹ Спин-офф (от *англ.* Spin-off) — сопутствующий, побочный.

Таблица 16.1. **Виды инноваций в мировой экономике**

По масштабам охвата	Региональные Страновые Глобальные
По уровню новизны	Модернизационные Имитационные Опережающие Пионерные
По фазе инновационного процесса	Высшего уровня (фундаментальные исследования) Среднего уровня (конструкторские решения) Низшего уровня (производственные технологии)
По объекту инновационной деятельности	Продуктовые инновации — новые виды продукции и услуг Технологические — инновации в области процессов Организационные (управленческие) инновации

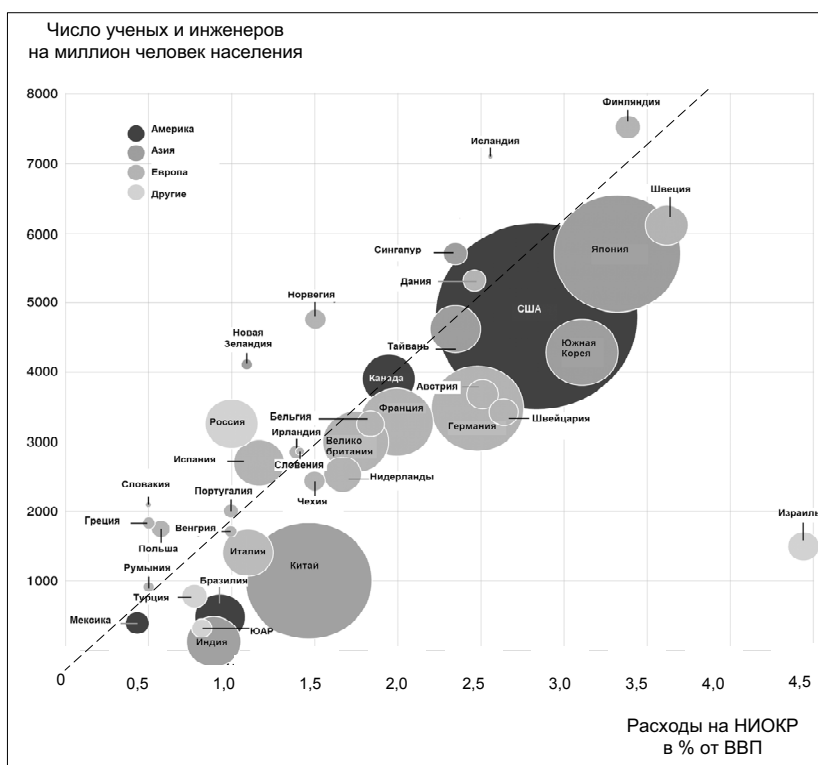
В экономической науке устоялось понятие **национальная инновационная система (НИС)**, объединяющая все факторы и всех участников инновационной деятельности в стране, а также включающая инфраструктуру проведения и внедрения исследований и разработок. На входе такой системы находятся новые идеи и концепции, на выходе — конкретные новаторские решения, технологии и новые виды продукции.

Для оценки состояния и успехов, достигнутых НИС, используется набор показателей. Среди них важнейшими выступают: *корпоративные и государственные расходы на НИОКР в соотношении с ВВП и темпы роста этих расходов, число полученных патентов и научных публикаций, а также индексы цитирования, численность ученых и технических работников* и др. Методология расчета инновационных индикаторов постоянно корректируется международными организациями и национальными ведомствами: ОЭСР, ПРООН, Директоратом предпринимательства и промышленности ЕС и др.¹

Анализ этих показателей позволяет выявить некоторые закономерности в развитии НИС разных стран. Например, существует определенная пропорциональная зависимость между относительной долей ученых-исследователей и относительными расходами на НИОКР в стране (на рис. 16.2 показано пунктирной линией).

¹ См., например, European Innovation Scoreboard methodology report 2008 на сайте <http://www.proinno-europe.eu/>.

В странах с показателями выше средней величины, т.е. выше пунктирной линии, численность ученых избыточна или отсутствует адекватная количеству исследовательских кадров финансовая поддержка НИОКР. К таким странам относится Финляндия, Исландия, Норвегия, Сингапур, Россия и другие страны.



И с т о ч н и к: R&D Magazine. December 2009. Р. 4.

П р и м е ч а н и е: размер круга соответствует годовым расходам на НИОКР в стране.

Рис. 16.2. Сравнительная характеристика НИС стран мира в 2008 г. по ключевым индикаторам

Среди стран с относительным перевесом исследовательских бюджетов над относительными показателями численности ученых и инженеров существенно выделяется Израиль, за ним идут Китай,

Индия, Бразилия, ЮАР. В Индии плотность исследователей составляет 136 человек на миллион жителей, в Китае — 1071¹. Для азиатских стран Китая и Индии с их огромной численностью населения и высокой миграцией специалистов за рубеж даже такие показатели следует считать большим прогрессом в решении проблемы кадрового голода. Например, Китай за десять лет с 1999 г. вдвое увеличил количество вузов в стране (с 1000 до 2000 единиц) и соответственно количество выпускаемых специалистов — потенциальных ученых и исследователей. Еще одним фактором относительной несбалансированности исследовательских бюджетов и кадрового состава в НИС следует считать ускоренное наращивание расходов на НИОКР ТНК из развитых стран, которые работают здесь на основе прямых инвестиций и переносят сюда таким же образом исследовательские центры. Благодаря такому поведению ТНК все сложнее становится анализировать и делать выводы собственно о национальной инновационной активности в тех или иных странах. В «национальных» показателях следует учитывать транснациональную активность глобально-оперирующих компаний в разных странах мира.

В *государственных программах* инновационного развития экономики разных стран (важнейший фактор эффективной НИС) перечисленные выше показатели получают целевые значения и становятся приоритетными задачами. К примеру, в стратегии развития НИС Евросоюза под названием «Европа 2020»² поставлена цель создать умную, устойчивую и недискриминационную экономику и достичь во всех странах блока: 3%-ной величины расходов на НИОКР в соотношении с ВВП, решить задачу «20/20/20» (на 20% сокращение выброса парниковых газов 2020 г. к 1990 г., 20%-ный рост возобновляемых источников энергии, 20%-ное сокращение потребления энергии), сократить долю учеников, недоучившихся в начальной школе, до 10%, а долю молодежи с ученой степенью или дипломом довести как минимум до 40%. С 2007 г. в ЕС действует также Седьмая рамочная программа поддержки исследований и технологического развития с бюджетом в 53 млрд евро, рассчитанная на период до 2013 г. Постепенно Евросоюз идет к главной цели — созданию единого научно-внедренческого пространства на территории стран-участниц для обеспечения конкурентоспособности объединенной экономики.

Похожие государственные приоритеты научно-технического развития предусмотрены в Соединенных Штатах. Не так, как в ЕС,

¹ Сравним: в Японии — 5548 на миллион человек, в США — 4707.

² Одобрена Европейским советом в июне 2010 г. Она заменила Лиссабонскую стратегию.

сконцентрированные в рамках одной комплексной и взаимоувязанной между направлениями исследовательской программы, но тоже нацеленные на конкурентное лидерство в масштабах мировой экономики. Между ними имеется много различий. По отраслевым и секторальным областям науки и техники, в которых сосредоточен наибольший интеллектуальный, кадровый и финансовый потенциал стран; по институтам и формам взаимодействия государства с частным бизнесом и сложившемуся балансу расходов на НИОКР в связке государство — бизнес; по степени участия национальных научных и технических кадров в международных исследовательских группах и проектах, а также размерам заимствования иностранных технологий и многим другим составляющим национальных инновационных систем. По направлениям государственного финансирования НИОКР в последние годы в тройке приоритетных расходов США выделяются оборонные, космические и медицинские. В 2009 г. финансовом году наибольшие ассигнования из 140 млрд долл. исследовательских расходов федерального бюджета на технические и технологические разработки были выделены 82,7 млрд долл. по линии министерства обороны. С 2002 г. оборонный исследовательский бюджет этого ведомства вырос вдвое, причем упор делается не на размер бюджетных отчислений на науку и технику, а на эффективность их распределения и использования.

В подобных программах все большую роль играет тесное взаимодействие с региональными властями в реализации общегосударственных целей поддержки НИОКР. Так, федеральный закон США об экономическом стимулировании 2009 г. предусматривает бюджетное финансирование ведущих по уровню развития производственной и научно-технической инфраструктуры штатов Калифорния, Нью-Йорк, Техас и некоторых других на сумму 223 млрд долл.

По отраслевым приоритетам НИС разных стран можно сделать следующие выводы. Как и в мировой экономике в целом, в *мировом инновационном процессе формируется международное разделение труда (РТ)*. При этом развивается оно схожим образом с мировым производственным РТ — от общего к единичному. Уходят в прошлое те времена, когда можно было однозначно говорить об укрупненной научно-технической специализации стран: США на информационных технологиях, Японии — на разработках в области автоматизации производства, Западной Европы — на энергетических технологиях. Конечно, и сегодня по областям науки и техники, в которых зафиксировано мировое лидерство по числу публикаций или отраслевого назначения запатентованных изобретений в той или иной стране, международные организации продолжают называть такую общую или отраслевую технологическую и научную специализа-

цию. Однако этот подход не совсем объективен, сегодня слишком детализированы те области знаний и техники, в которых исследователи разных стран добиваются успеха, внося усовершенствования в продукцию одного и того же отраслевого назначения. Слишком масштабной стала международная кооперация ученых и разработчиков, а также глобально подвижной инновационная деятельность ТНК. Все больше в мире реализуется международных исследовательских проектов.

Тем не менее ОЭСР в своем отчете 2009 г. «Табло: Наука, Технология и Промышленность» указывает, что США являются мировым лидером в области медицинских технологий, выдавая ежегодно половину от общемирового количества патентов в этой области, вдвое опережая ЕС. По относительным расходам на НИОКР Ирландия концентрируется на биотехнологиях (22% исследовательских расходов частного сектора), за ней идут Бельгия, Канада, США — более 10% расходов. В области нанотехнологий по числу патентов в лидерах США — 43%, Япония — 17, Германия — 10%.

16.2. Место России в мировом инновационном процессе

Перевод российской экономики на инновационную основу — важнейшая задача для повышения конкурентоспособности российской продукции на мировых рынках, роста производительности труда и снижения затрат, обновления огромного парка морально и физически устаревшего оборудования крупных российских предприятий (степень износа основных фондов в РФ на конец 2009 г. составила 48,8%)¹, к тому же с низкими КПД и энергоэффективностью, уменьшения доли ручного труда в сельскохозяйственном производстве. Энергоемкость ВВП России в 2—3 раза выше, чем в странах триады США — ЕС — Япония, не только вследствие объективных причин: более сурового климата и значительной географической протяженности страны, но и существенных потерь электрической, тепловой, световой энергии в не отвечающей современным требованиям экономической инфраструктуре.

Мировой финансово-экономический кризис 2008—2009 гг. усугубил ситуацию и негативно отразился на макропоказателях и конъюнктуре отечественного и зарубежных рынков, одновременно обусловив ускорение перехода российской экономики на инновационную основу. В пик кризиса 2009 г. Правительство РФ принимает программу антикризисных мер, среди которых отдельным пунктом

¹ Россия в цифрах. Росстат. 2010. С. 72.

значится *«введение требований по разработке и принятию программ инновационного развития, определение заданий по переходу субъектов естественных монополий, крупных государственных компаний к применению передовых технологий»* (п. 80). Решение своевременное, учитывая, что затраты на НИОКР в 2008 г. в РФ составили 431 млрд руб., или 1,03% ВВП. В то время как в Китае этот показатель составляет 1,44% (2007), по странам ЕС-27 — 1,77% (2007), США — 2,77%. Из стран переходной экономики ситуация с финансированием исследований и разработок хуже, чем в России, в Польше — 0,61%, Словакии — 0,47%, Венгрии — 0,97% (2007)¹. В 2009 г. в РФ было создано 897 передовых производственных технологий, из них принципиально новых, т.е. не имеющих аналогов в мире, — 140.

Ряд международных инновационных проектов (МП) реализуется с участием российских ученых, НИИ, крупных фирм и небольших исследовательских центров. Среди них:

- большой адронный коллайдер на границе Швейцарии и Франции. Общий финансовый и научный вклад российской стороны составляет не менее 10%;
- МП создания гелиевого высокотемпературного газоохлаждаемого реактора. Участники: группа российских предприятий (ОКБ машиностроения, РНЦ КИ, ВНИИНМ и др.), американская группа во главе с компанией General Atomics, французская фирма Framatome и японская Fuji Electric;
- учрежден Международный инновационный центр нанотехнологий СНГ в Дубне;
- международный ядерный проект с участием ученых Томского политехнического университета и др.

Для развития инноваций в последние годы было принято решение о создании мощного инновационного центра в Сколково, для чего приняты поправки в российское жилищное законодательство, Закон «О правовом положении иностранных граждан в РФ» (разрешен въезд иностранных специалистов без квот, по трехлетним визам).

Резюме

Инновационная деятельность — важнейший элемент развития современного мирового хозяйства. Предприятия трансформируют свои коммерческие подразделения, создают, укрупняют, выделяют в самостоятельные структуры исследовательские центры (спин-офф). Государственные органы во многих странах мира принимают и реализуют программы и законы, способствующие росту

¹ OECD Factbook 2010: Economic, Environmental and Social Statistics.

инновационной активности и распространению инноваций в национальных хозяйствах, формированию национальной исследовательской инфраструктуры.

Основные понятия

Инновации (инновационная деятельность) — деятельность, направленная на создание новых видов продукции, технологий, бизнеса.

Коммерциализация инноваций — превращение новых идей и технических решений в рыночный продукт — товар, услугу, лицензируемый объект интеллектуальной собственности, т.е. в источник получения прибыли.

Национальная инновационная система — совокупность условий и участников инновационной деятельности в стране, в том числе вспомогательных институтов, обслуживающих рынок инноваций.

Контрольные вопросы

1. Назовите участников инновационного процесса, которые непосредственно вовлечены в инновационную деятельность, и тех, кто оказывает им финансовую, организационную, правовую поддержку.
2. Как на показателях развития национальной инновационной системы сказываются международные экономические отношения?
3. В каком направлении развивается международное разделение труда в области науки и технологий? Приведите примеры.
4. Какие приоритетные задачи в области международных экономических отношений решает Россия, реализуя свой инновационный потенциал?

Библиографический список

1. *Мировая экономика: Учебник* / Под ред. проф. Ю.А. Шербанина. 3-изд. М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2008.
2. *Логинов Б.Б.* Может ли Россия использовать такие же подходы к инновациям, как в западных странах? // *Дипломатический ежегодник*. 2009. М.: Восток — Запад, 2010.
3. *Инновации*, 2010 (<http://www.mag.innov.ru/>)
4. *EU Industrial R&D Investment Scoreboard*, 2009.
5. *European Innovation Scoreboard* 2009.
6. *R&D Magazine*, 2010.
7. <http://cordis.europa.eu/fp7>.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

- Глава 17.** Объективные предпосылки
и теоретические концепции
международной экономической
интеграции
- Глава 18.** Этапы, сферы и механизмы
международной экономической
интеграции
- Глава 19.** Международная интеграция
в Европе. Европейский Союз (ЕС)
- Глава 20.** Опыт интеграционного развития
в отдельных регионах мира
- Глава 21.** Некоторые проблемы и перспективы
интеграционного сотрудничества
в Содружестве Независимых
Государств

ОБЪЕКТИВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

- Усиление интеграционных тенденций в мировом хозяйстве
- Теоретические концепции
- Условия и предпосылки международной интеграции

17.1. Усиление интеграционных тенденций в мировом хозяйстве

Важнейшими чертами современности являются 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—60-х годах XX в. 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 относятся 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.

То, что некоторые из них затем исчезли, чаще трансформируясь, расширяясь, вполне объяснимо, 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 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.

Разумеется, 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 XX в., выра-

жающегося 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 является следующее определение: *международная экономическая интеграция* — это объективный, осознанный и направляемый процесс сближения, взаимоприспособления и сращивания национальных хозяйственных систем, обладающих потенциалом саморегулирования и саморазвития.

В его основе лежат 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 интегра-

ционных 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.

Возможности и перспективы высоких форм мирохозяйственных отношений, таких как инвестиционное сотрудничество, совместная производственная и научно-техническая деятельность и, безусловно, международная экономическая интеграция непосредственно связаны и обусловлены формированием однородного хозяйственного пространства.

Обоснование подходов к этому понятию, раскрытие его сущности содержатся в ряде исследований экономистов-международников последнего времени. По мнению некоторых российских экономистов (В. Рыбалкин и др.), в сфере мирохозяйственных отношений правомерно разграничивать в этом смысле «общее» и «единое» экономическое пространство. Первое предполагает однородность, общность принципов функционирования входящих в него национальных экономик (централизованная, рыночная, смешанная система хозяйствования). При этом их конкретные характеристики, этапы осуществления могут быть и в реальности, как правило, различны. Это обеспечивает одинаковые подходы и принципиально сходные методы решения хозяйственных задач, условия состыковки уровней экономической деятельности. «Общее экономическое пространство» — необходимая, но недостаточная предпосылка органического взаимоприспособления национальных хозяйств, их международной экономической интеграции. В этом плане уместно говорить об интеграционных хозяйственных объединениях стран с централизованной экономикой (как было в СЭВ) или интеграции рыночного типа, характерной для современного этапа мирового экономического развития.

«Общее экономическое пространство» допускает достаточно тесное устойчивое хозяйственное взаимодействие интеграционного типа между странами, находящимися на разных уровнях развития рыночных отношений. Можно предположить формирование подобного пространства в системе экономических связей «Россия — ЕС».

«Единое экономическое пространство» — качественно более высокая ступень, предполагающая наличие следующих обязательных признаков:

- прозрачность хозяйственной деятельности и ее результатов на основных уровнях, прежде всего субъектов хозяйствования;
- сопоставимость важнейших экономических, финансовых показателей и их необходимая достоверность, обеспечивающие обоснованный и полноценный выбор вариантов направлений и форм интеграции.

В конечном счете это должно привести к использованию единых инструментов и механизмов (валюты, налогообложения, ставок процента и т.д.). С этой точки зрения категория «единое экономическое пространство» не применима к хозяйственным взаимоотношениям между ЕС и Россией, а также к связям внутри СНГ, в частности даже России и Белоруссии. «Единое экономическое пространство» может нормально функционировать при одновременном формировании единого правового пространства, а этому в определенной мере должно предшествовать становление единого информационного пространства.

Вместе с тем нельзя не отметить и следующий момент. Интеграция охватывает практически все регионы мира. В этот процесс вовлечены все наиболее развитые страны мира. Кроме того, 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, 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.

17.2. Теоретические концепции

Попытки теоретического осмысления и обоснования практической необходимости интеграционного развития стран с рыночной экономикой в современных условиях были предприняты еще в 1950—1960-е годы XX в. 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, диверсификация 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 домини-

рующих факторы неэкономического характера: интеграционные группировки позволяют странам обеспечить более надежную обороноспособность, вступление в «элитный клуб» представляется делом национального престижа и т.д. 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.). 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 происходит в результате 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 предна-

значению, весьма велика, различаясь в то же время по дизайну и 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 одно преимущество интеграции, по мнению авторов данной теории, заключается в том, 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, 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 движут разные по содержанию мотивы и аргументы «за» интеграцию.

17.3. Условия и предпосылки международной интеграции

Вполне естественно возникает вопрос об условиях и предпосылках, которые необходимо достичь или соблюдать или которыми необходимо обладать изначально. Среди в общем известного перечня условий и предпосылок целесообразно выделить следующие, причем трудно какие-то из них назвать важными, значимыми, а какие-то — менее значимыми.

1. Примерно равный уровень экономического развития стран. Это желательно, но необязательно. 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 экономиче-

ском 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 соответствовать Маастрихтским критериям 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 статистических сборниках выводятся показатели для восточных и западных земель, что дает достаточно достоверную информацию о приспособлении более слабой экономики к сильной.

2. 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 самовывживанием, 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, необходима свобода движения рабочей силы, капитала, товаров и услуг. Пока история не свидетельствует об устойчивых интеграционных группировках, возникших между странами, находящимися в кризисе.

3. 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 транспортные 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 в глубь страны. Плюс наличие серьезных трудностей для развития дорог: гор, тропических лесов и т.д. В данном случае географическую близость следует трактовать как наличие или отсутствие транспортных коммуникаций.

4. 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 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.

5. 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 1980-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 требуются 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 следует 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.

6. Создание иницилирующего центра из одного-двух государств, которые должны спланировать 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 возникало 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 большую 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 им по крайней мере четырех важных условий (только тогда это «гегемон»):

- контролирование наиболее крупных рынков;
- контролирование потоков капитала;
- контролирование добычи и сбыта;
- контролирование производства 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 отмечалось ранее, — наличие мощной иницилирующей силы, что является важным плюсом 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 иницирующий центр — одно-два государства, которые должны спланировать 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. Каковы основные факторы международной экономической интеграции?
2. Каковы важнейшие условия международного интеграционного объединения?

Библиографический список

1. *Мировая экономика*: Учебник. 3-е изд. / Под ред. Ю.А. Щербанина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
2. *Мировая экономика и международные экономические отношения* / Под ред. А.С. Булатова, Н.Н. Ливенцев. М.: Магистр, 2008.
3. *Мировая экономика и международный бизнес*: Учебник / Под ред. В.В. Полякова и Р.К. Щенина. М.: КноРус, 2007.
4. *Щербанин Ю.А., Рожков К.Л., Рыбалкин В.Е., Фишер Г.* Международные экономические отношения. Интеграция. М.: ЮНИТИ, 1997.
5. *Экономическая теория национальной экономики и мирового хозяйства*. М.: Фин. акад. при Правительстве РФ, 1997.
6. *Borchardt K.-D.* European Integration. The origins and growth of the European Union. Brussels, 1995.
7. *Guerrieri P., Padoan P.C.* The Political Economy of European Integration. Bames & Noble Books. Brussels, 1995.
8. *The EU & Russia*. The Promise of Partnership? — London, 2002 (в соавторстве с Дж. Пиндером; эта книга издана на русском языке: «Евросоюз и Россия: перспективы партнерства». М., 2003).

ЭТАПЫ, СФЕРЫ И МЕХАНИЗМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

- Зона свободной торговли
- Таможенный союз
- Единый рынок и экономический союз
- Пути и проблемы становления экономического и валютного союза

Как сказано в гл. 17, переходу к интеграционному этапу мировых хозяйственных связей предшествует ряд стадий международной экономической интеграции, 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.

18.1. Зона свободной торговли

Первой логической и хронологической ступенью является *зона свободной торговли* (ЗСТ). В современном понимании это преференциальная 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 пойдет далее. 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.). Наконец, в самое последнее время предприняты шаги по созданию латиноамериканского экономического сообщества, включающего 15 стран. 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, финан-

совых 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».

18.2. 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 существуют 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 *выше* или *ниже* средневзвешенного тарифа, существовавшего до возникновения данной интеграционной структуры. Если внешний тариф выше, то странам — членам ТС приходится отказываться от более дешевого внешнего источника снабжения в пользу внутрисоюзных ресурсов, в принципе стоящих дороже.

Такие меры могут применяться из самых различных соображений. Например, исходя из стратегических посылок страны сообщают 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 невоскресшие резервы и т.д.

Если внешний тариф устанавливается ниже, чем средневзвешенный тариф стран — участниц ТС, то исходя из результирующих цен происходит переориентация их внешней торговли на рынки третьих стран. Такие меры могут быть приняты 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 говорилось ранее, деятельность в рамках ЗСТ не обуславливает создания 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 унификации 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.

18.3. Единый рынок и экономический союз

Качественно более высокая степень интеграции — *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 ЕР обуславливается как чисто экономическими факторами, так и политическими. (Кстати, данное положение будет 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 удастся не всегда. Для достижения успеха необходимы новые подходы в управлении, значительное усиление наднационального начала.

Создание ЕР предусматривает на сегодня реализацию ряда обязательных задач, что невозможно осуществить в рамках ТС. Однако именно ТС, способствуя упразднению таможенных пошлин между государствами-членами и разработке единой торговой политики по отношению к третьим странам, создает предпосылки перехода к ЕР. Но для создания ЕР этого недостаточно.

Прежде всего, это 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. Неслучайно в ЕС при переходе к ЕР в качестве избранных сфер были определены сельское хозяйство и транспорт.

Другой важной задачей является создание условий для свободного движения капитала, рабочей силы, услуг и информации, дополняющих беспрепятственное перемещение товаров.

Необходимо обозначить и 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 обуславливают 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, являются обязательными 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 интеграционной «системе обеспечения», поэтому именно здесь решения должны быть обязательными;
- рекомендации и заключения, которые не имеют обязательной силы.

В принципе строительство ЕР должно завершаться 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. Стадия экономического союза рассматривалась в Евросоюзе как переходная к ЭВС. Но это не означает, что аналогичным образом ЭС будет выстраиваться в рамках других интеграционных группировок.

Функционирование ЭС в схематичном виде, на примере Евросоюза, выглядело следующим образом. Основные направления политики стран-членов и Союза определялись совместно в виде решений Совета Министров стран-членов, который также следил за ходом экономического развития каждой страны и Союза в целом. При несоответствии экономической политики какой-либо из стран основным направлениям ЭС или в случае, если ее проведение препятствует нормальному функционированию ЭС, Совет Министров принимал необходимые меры. Так, например, страны-члены должны были избегать чрезмерного дефицита государственного бюджета, и за этим был установлен контроль.

18.4. Пути и проблемы становления экономического и валютного союза¹

Один из сложнейших этапов западноевропейской интеграции — 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. Данный раздел интересен с точки зрения того, каким образом происходила трансформация единого рынка в экономический и валютный союз. Других примеров в мировом хозяйстве пока не наблюдается.

К 1993 г. в Европейском сообществе завершилось формирование единого внутреннего рынка, который, как указывалось выше, подразумевает полную свободу движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Стало очевидным: взаимозависимость стран ЕС переросла в новое качество. Согласно статистическим данным, экспорт стран — членов ЕС в рамках группировки составил в 2000 г. 68,0%, остальной экспорт — 32% «уходил» за пределы «пятнадцати». В 2008 г. доля экспорта товаров странами ЕС в рамках ЕС-27 составила 68,0 %, а доля вывоза товаров за пределы ЕС — 32%. Две трети прямых иностранных инвестиций также вкладывается в «свою» экономику —

¹ К § 18.4 необходимо вернуться при изучении гл. 19, поскольку он дополняет сведения о Евросоюзе, излагаемые далее (*Прим. авт.*).

Евросоюза. Потребовалось принятие определенного набора мер в финансовой политике, поскольку финансовые рынки Западной Европы стали более емкими, обширные и весьма мобильные финансовые потоки сделали «Старый континент» более зависимым от доллара и иены. Бурное развитие информационных технологий способствовало большей консолидации стран, сократило расстояния.

Такое сильное переплетение экономик объективно заставило страны ЕС выстраивать общий экономический курс. Только координации политик стало не хватать. Еще в конце 1980-х годов эксперты отмечали, что экономический союз не может реально функционировать, опираясь на различные денежные системы, остающиеся в национальном подчинении. Различия в организации кредита, расчетов, курсовой политики, а следовательно, и связанные с этим валютный риск, задержки платежей, различия в ценах, несопоставимость налогов и разноречивая во внешней валютной политике не являются фактором конвергенции. Дальнейшее продвижение к экономическому и валютному союзу было невозможно без денежно-валютного регулирования на наднациональном уровне с опорой на единую денежную систему.

Создание ЕР сопровождалось возникновением долговременных и насущных задач в социально-экономической сфере, которые практически невозможно было решать без использования коллективных механизмов. Речь шла о таких явлениях, как безработица, инфляция, пенсионное обеспечение, необходимость проведения единой политики в области науки и техники и т.д.

Практика показала, что странам ЕС выгоднее проводить оздоровление экономики и финансов одновременно и в сжатые сроки, чем поодиночке. Государства ЕС по существу превратились в сообщающиеся сосуды и не могли позволить себе разнонаправленную экономическую политику.

Преимущества «наднационализации» как для государств ЕС, так и особенно для экономических агентов сводятся в числе прочего к следующему.

1. На макроэкономическом уровне единая бюджетная дисциплина и унификация денежных рынков стран ЕС под «зонтиком» и мониторингом наднациональных финансовых институтов позволяют надежнее бороться с инфляцией, снижать процентные ставки, а со временем и налоги, что должно способствовать росту производства, занятости и стабильности государственных финансов. Уместно отметить, что наднациональные механизмы определенным образом способствовали более строгому подходу правительств к выполнению критериев конвергенции. Так, в 1993—1997 гг. средние темпы ин-

фляции упали с 4,1 до 1,9%, процентные ставки — с 8,0 до 6,2%, дефицит госбюджета сократился с 6,1 до 2,4% ВВП. В 2010 г. инфляция составила порядка 1,25%, базовая ставка Европейского центрального банка — 1%, а вот дефицит госбюджета в странах ЕС был высоким: во Франции — 7—7,5%, в Италии — 5,3%.

2. Для экономических агентов единая валютная политика и валюта означают 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, ценового и валютного риска, сроков переводов средств и, как следствие, заметное уменьшение потребностей этих операторов в оборотном капитале. Вполне логично отметить улучшение предпринимательского климата. Замена национальных денег на общие делает цены внутри зоны евро «прозрачными», сравнимыми, что усиливает конкуренцию. Компании ЕС могут гораздо более свободно оперировать на всем пространстве зоны евро. Фиксированные курсы в сочетании с низкими процентными ставками делают хозяйственную конъюнктуру более предсказуемой и стабильной. В середине 1990-х годов из-за курсовых колебаний страны ЕС недосчитывались в год до 0,5% прироста ВВП и теряли тысячи рабочих мест.

3. Для физических лиц удешевятся ведение счетов и поездки в пределах ЕС, ибо при существовавших обязательных обменах купюр их первоначальная стоимость заметно снижалась. Было подсчитано, что до 1999 г., объехав 15 стран ЕС и поменяв в каждой стране валюту, гражданин в конце концов терял на комиссии более половины всей суммы.

4. Единая валюта (евро) в целом гораздо устойчивее противостоит доллару и иене. Евро, судя по первому опыту функционирования, составляет доллару вполне ощутимую конкуренцию. ЕС избавляется от большей части расходов, связанных с курсовой неустойчивостью в своих внешнеэкономических отношениях.

5. С введением евро ужесточились требования к состоянию финансов вновь вступающих в ЕС стран, особенно стран Восточной Европы, что снижает для Евросоюза бремя, связанное с его потенциальным расширением.

6. В мире произошло кардинальное изменение баланса сил, изменилась и политическая обстановка в Европе. Стратегические исследования говорят о том, что экономический и валютный союз создает для экономики Западной Европы преимущества, на которые она будет опираться в своем развитии спустя десятилетия.

С распадом социализма исчезла двуполярная система послевоенного обустройства мира. Возникает вопрос: насколько эффективен с позиции безопасности и устойчивого развития однополярный мир и каково потенциальное позиционирование крупнейшей интеграционной группировки — ЕС. Складывается обстановка, объективно, в том числе «извне», заставляющая ЕС превращаться в экономический монолит, использовать мощные рычаги для общеевропейской консолидации и достижения такого влияния на международной арене, которое соответствует значению экономики ЕС в мировой экономике.

Кроме того, нельзя забывать, что ЕС принял на себя целый ряд крупных политических и экономических обязательств перед странами Центральной и Восточной Европы.

Важное значение в деле становления европейской интеграции и перехода к новому этапу развития — к экономическому и валютному союзу имеет Маастрихтский договор о ЕС, о котором более подробно будет сказано в следующей главе. Однако в данном контексте целесообразно отметить основные направления экономической и валютной политики ЕС. Это дает более полное понимание сути нового интеграционного этапа и роли наднационального фактора в управлении процессами интеграции.

Согласно Договору основные направления экономической политики ЕС и стран-членов определяются Советом Министров, который также следит за ходом экономического развития каждой страны ЕС в целом. При несоответствии экономической политики какой-либо из стран основным направлениям ЕС или в случае, если ее проведение препятствует нормальному функционированию экономического и валютного союза, Совет Министров принимает соответствующие меры. Особое внимание уделяется исполнению государственного бюджета. Цель формирования валютного союза — проведение единой валютной политики.

В схематичном виде общая характеристика структуры экономического и валютного союза выглядит следующим образом.

Основные элементы общей экономической политики:

- выполнение критериев конвергенции;
- формирование общих целей и направлений экономического развития;
- мониторинг динамики хозяйственной жизни и национальных программ стабилизации;
- координация налоговой политики.

Рассмотрим подробнее указанные положения. В соответствии с разработанными документами ЕС право ввести евро имеют не все государства, а только те, которые удовлетворяют так называемым

критериям конвергенции. По существу регулируется членство в экономическом и валютном союзе. Эти показатели, или критерии, таковы:

- планируемый или фактический дефицит госбюджета не должен превышать 3% ВВП в рыночных ценах;
- государственный долг не должен превышать 60% ВВП в рыночных ценах;
- годовая инфляция не должна быть выше 1,5% по отношению к усредненному уровню инфляции трех стран с наиболее низкими ее темпами;
- среднее номинальное значение долгосрочной процентной ставки за год не выше 2% усредненного уровня этих ставок в трех странах с наиболее низкими темпами инфляции;
- в течение двух лет, предшествующих членству в экономическом и валютном союзе, национальная валюта не должна девальвироваться, ее обменный курс не должен выходить за пределы установленных колебаний, которые составляют $\pm 2,25\%$.

В конце 1990-х годов вопросы формирования общих целей и направлений экономической политики несколько раз обсуждались на сессиях Европейского совета. В результате были приняты следующие решения:

- Европейский совет приступил к полномасштабной координации экономической политики стран-членов в пределах года;
- контролируется динамика основных макроэкономических показателей;
- отслеживаются обменные курсы евро и других валют;
- усиливается надзор за бюджетной дисциплиной;
- отслеживается динамика номинальной и реальной заработной платы;
- анализируются национальные планы действий в области занятости;
- отслеживается процесс структурных преобразований на рынках труда, товаров и услуг.

Особо было отмечено, что в случае малоэффективной координации ЕС создаст обязательные механизмы.

Независимо от членства в валютном союзе все страны ЕС обязаны ежегодно представлять в Еврокомиссию и в Европейский совет национальные программы стабилизации (члены зоны евро) или программы выполнения условий для присоединения, или конвергенции (для остальных участников экономического и валютного союза).

Постепенно вырисовывается общий подход ЕС к налоговой политике, основная часть которой остается в руках национальных правительств. Ранее ЕС пытался проводить гармонизацию налогового

законодательства, но теперь эти планы сняты с повестки дня. Главная цель ЕС в налоговой сфере сегодня — устранение таких форм налоговой конкуренции, которые наносят ущерб функционированию единого внутреннего рынка. ЕС на данном этапе не намерен устранять конкуренцию в налоговой сфере, поскольку последняя признана одним из немногих рычагов, с помощью которых правительства могут приспособить единую политику Европейского Центрального банка к национальным условиям. Основной упор будет сделан на пересмотр уровней прямого и косвенного налогообложения рабочей силы, корпоративных налогов и налогообложения сбережений.

Общая валютная политика Союза в схематичном виде представляется следующим образом. 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., с 1 января 1999 г. согласно Маастрихтскому договору был трансформирован в ЕЦБ.

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 распределены между 15 странами: Бундесбанк — 24,4%, Банк де Франс — 16,9, Банко ди Италия — 15, Бэнк оф Инглэнд — 14,7%, и т.д., в том числе Люксембург — 0,15%. Главная задача ЕЦБ — поддержание стабильности цен, выработка и осуществление валютной политики зоны евро, содержание и управление официальными обменными резервами стран зоны евро, эмиссия банкнот евро, установление основных процентных ставок. ЕЦБ обеспечивается иностранными активами в валюте третьих стран, в евро и СДР. В настоящее время банк возглавляет Жан-Клод Трише.

Валютная политика ЕЦБ проводится при помощи трех основных инструментов: операции на открытом рынке, суточные ссуды и депозиты, нормы обязательных резервов. Операции на открытом рынке призваны регулировать спрос и предложение на ликвидные средства. Подавляющую часть средств банковское сообщество получает через основные операции рефинансирования. Ликвидность предоставляется посредством регулярных еженедельных торгов, сделки заключаются сроком на две недели на стандартных условиях.

Суть суточных ссуд состоит в том, что национальные финансовые институты могут по своей инициативе разместить в национальном центральном банке суточный депозит или получить суточную ссуду. Ставка заранее объявляется. Процентные ставки по депозитам и кредитам служат нижним и верхним пределом рыночной ставки «овернайт» и являются барометром денежно-кредитной политики ЕЦБ.

Основные элементы валютной стратегии — количественное определение показателя инфляции, контроль за объемом денежной массы и прогноз и оценка перспектив ценовой динамики.

В связи с тем, что единая валюта пока не введена во всех странах, для взаимодействия между странами (теми, которые ввели евро, и теми, которые не ввели) разработан и внедрен с 1 января 1999 г. так называемый механизм ЕВС-II, к которому сразу же присоединились Дания и Греция.

Представляется целесообразным осветить некоторые проблемы, связанные с функционированием ЭВС.

Вступление стран — членов ЕС в новую для себя фазу интеграционного развития ставит перед ними необходимость решения проблемы реальной конвергенции. Следует отметить, что в ходе выполнения маастрихтских критериев, о чем шла речь ранее, страны приложили огромные усилия по их достижению: всем странам пришлось перейти на режим строгой экономии, ограничить социальные расходы и ассигнования государственному сектору, провести антиинфляционные мероприятия. Принимались экстренные меры, например, по расширению налоговой базы и по собираемости налогов, по приватизации госсектора, что для размеренной Европы всегда предполагало даже не среднесрочный период их исполнения. В настоящее время странам предстоит выстроить уже единый механизм, что, вероятно, сложнее, чем встроиться в маастрихтский.

После создания ЭВС правительства стран — членов ЕС потеряли возможность проведения девальвации и ревальвации своих валют. Их более не существует. Есть евро, а ведь девальвационные и ревальвационные рычаги помогали приспособлять экономическую ситуацию в стране к изменявшейся внешней конъюнктуре. Теперь странам ЕС предстояло существенно повысить мобильность факторов производства, что предопределяет пересмотр и реформы на рынке труда в части, касающейся налогообложения, формирования пенсионных фондов и др. Ряду стран, например Испании, Португалии, Греции, а также новым членам ЕС, предстоит скорректировать свою социальную политику, что они и делают в области здравоохранения, образования и т.д.

Важно и то, что динамика экономической и политической интеграции в ЕС разная. Внутри зоны евро национальные правительства во многом потеряли право на самостоятельную валютную и экономическую политику. ЕЦБ и руководящие органы Союза пока не наделены теми же полномочиями, что и национальные правительства. Однако страны могут по-разному воспринимать колебания международной конъюнктуры, стихийные бедствия, а последствия могут быть разными, в том числе иметь национальный характер, например наводнения 2002 г. А ведь последствия и экономические трудности, возникшие в одной стране, из-за тесного переплетения национальных хозяйств рас-

пространяются на соседей. Поэтому назрела необходимость в продвижении задач по созданию реального политического союза.

К разряду появившихся проблем следует отнести проблему единства и разнотемпной интеграции. Речь идет о том, что Маастрихтский договор допускает возможность асинхронной интеграции и разные скорости могут привести к увеличению различий в хозяйственном развитии между странами, что, в свою очередь, вступает в противоречие с политикой конвергенции.

Другая проблема, которая обсуждалась и ранее, но страны к ней подошли сегодня, это дилемма — наднациональные механизмы и национальный суверенитет. С передачей ЕЦБ полномочий, исторически присущих конкретному суверенному государству, интеграционные параметры резко усилили свое влияние. Органам Евросоюза предстоит постоянно искать разумный баланс между национальным и наднациональным элементами интеграции. И это еще один аргумент для создания политического союза в рамках существующего ЭВС.

Резюме

Переход к интеграционному этапу мирохозяйственных связей осуществляется через ряд стадий МЭИ, обусловленных количественными и качественными показателями их развития. В современной теории МЭИ различают пять ступеней, или последовательных этапов, развития интеграционных процессов: зона свободной торговли; таможенный союз; единый (общий) рынок; экономический союз; экономический и валютный союз.

Один из сложнейших этапов западноевропейской интеграции — 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. Был намечен график создания ЭВС и его наднациональных институтов.

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. была введена единая европейская валюта евро 11 странами: Австрией, Бельгией, Германией, Ирландией, Испанией, Италией, Люксембургом, Нидерландами, Португалией, Финляндией, Францией. С 1 января 2002 г. валюта евро вошла в обращение 12-й стране (плюс Греция), с 1 января 2007 г. валюта евро обращается в Словении. С 1 января 2008 г. — Кипр и Мальта, с 1 января 2009 г. — Словакия. А с 1 января 2011 г. включается в еврозону Эстония. По Соглашениям с ЕЦБ евро используется в Ватикане, Майотте, Монако, Сан-Марино, Сен-Пьере и Микелоне. Неофициально евро применяется в Косово, Черногории, Андорре, Сен-Бартельми, Сен-Мартене, Акротири и Декели.

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 зоны свободной торговли как этапа международной экономической интеграции?
3. В чем суть и особенности таможенного союза?
4. Каковы основные характеристики экономического союза?
5. Для чего нужна европейская валютная система?
6. Назовите основные элементы общей экономической и валютной политики.

Библиографический список

1. *Анализ экономики: Учебник.* 2-е изд. / Под ред. В.Е. Рыбалкина, В.М. Грибанича. М.: МО, 2006.
2. *Борхардт К.Д.* Европейская интеграция. Москва; Брюссель: АЕИ, 1996.
3. *Европейский союз — ваш сосед.* Брюссель: КЕС, 1997.
4. *Европейский союз на пороге XXI века. Выбор стратегии развития.* УРСС. М., 2001.
5. *Краткий внешнеэкономический словарь-справочник.* М.: МО, 1996.
6. *Мировая экономика: Учебник.* 3-е изд. / Под ред. Ю.А. Щербанина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004, 2009.
7. *Щербанин Ю.А., Рожков К.Л., Рыбалкин В.Е., Фишер Г.* Международные экономические отношения. Интеграция. М.: ЮНИТИ, 1997.
8. *Dornbusch R.* Euro Fantasies. Foreign Affairs. September / October 1996.
9. *EC Economic Data Pocket Book.* № 7/1997. Luxemburg, 1997.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В ЕВРОПЕ. ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ (ЕС)

- Развитие интеграционных процессов в Европе
- Основные европейские институты
- Единый европейский акт, Маастрихтский и Амстердамский договоры
- Общая сельскохозяйственная политика — пример эффективной интеграционной политики
- Социальная политика ЕС. Расширение Евросоюза

19.1. 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 к опыту межвоенного периода, который свидетельствовал о том, что замыкание в себе, стремление в условиях самоизоляции решить национальные проблемы не дают 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 эконо-

мик, рынков. По мере углубления хозяйственных связей все более отчетливо проявлялась потребность во взаимной адаптации и сознательном 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 молчанием обходит 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 забегаая 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 1960-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). Рамоч-

ное 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 Тиндемманса к концу 1980 г. предусматривалось создание экономического и валютного союза с общей валютой.

Сроки, определенные в плане Тиндемманса, оказались нереальными. Неудача была обусловлена существованием вполне 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 1970-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 1970-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 стало создание в Европе зоны валютной стабильности.

Результат Гаагских решений в части расширения сообществ — присоединение «к шестерке» с 1 января 1973 г. Дании, Ирландии и Великобритании, в 1981 г. — Греции, в 1986 г. — Испании и Португалии, в 1995 г. — Австрии, Финляндии и Швеции. С мая 2004 г. в состав Европейского Союза входили 25 государств-членов, а с 1 января 2007 г. — 27.

Опыт интеграции в Западной Европе показал в целом соответствие теоретических предпосылок интеграции, о чем говорилось в предыдущей главе, и практических результатов. По мнению теоре-

тиков Евросоюза, для создания предпосылок и развития интеграции между странами основу экономики этих стран должна составлять обрабатывающая промышленность. Интеграция аграрно-сырьевых стран малоэффективна и малореальна в практическом плане. В целом участники формируемой группировки должны иметь однородное социально-экономическое устройство, при этом отмечается, что многоукладность экономики препятствует интеграции. Эксперты Евросоюза подчеркивают необходимость проявления сильнейшей политической воли всех объединяющихся государств.

Существенное влияние на ход интеграции оказывает высокоразвитое промышленное производство, поскольку именно здесь заложен огромный потенциал для внутриотраслевого разделения труда. Развивая рыночная экономика содействует созданию прочных межфирменных связей, которые уже не зависят от экономического курса правительства и политических изменений. Исходя из опыта создания ЭВС указывается, что для формирования полномочных наднациональных институтов и динамичного продвижения вперед необходим полицентризм в разумном сочетании с лидерством отдельных стран.

Для динамичного продвижения вперед необходимо разрешение противоречий, которые сопровождают процессы интеграции, что является естественным условием развития. Для недопущения распада необходим адекватный механизм разрешения споров и текущего согласования позиций сторон.

Добавим и еще один весьма важный аспект. Как показывает практика развития Евросоюза, поспешные шаги, стремление руководящих кругов искусственно подхлестнуть интеграционные процессы не всегда воспринимаются адекватно гражданами стран-участниц. Предлагаемые «верхами» серьезные проекты, особенно политического характера, должны выречь и в «низах». Примером просчетов в рамках временных координат являлось предложение сформировать Европейский оборонительный союз (ЕОС) сразу после образования ЕОУС в 1952 г., а также принять Конституцию для Европы («A Constitution for Europe»), процесс ратификации которой выявил целый букет неожиданных осложнений. Развернутую Конституцию ЕС одобрить не удалось. Принято решение о разработке и введении компактного варианта конституционного соглашения между странами — членами ЕС.

19.2. Основные европейские институты

В настоящее время в Евросоюзе функционируют 16 оргструктур, занимающихся экономическими, политическими, финансовыми и

другими вопросами. В самом ЕС их подразделяют на пять условных групп.

1. Институты ЕС (Европарламент, Еврокомиссия, Совет министров, Суд, Палата аудиторов, Европейский Омбудсмен, Европейский наблюдатель по защите персональной информации).

2. Финансовые органы (Центральный банк и Инвестиционный банк).

3. Консультативные органы (Европейский экономический и социальный комитет, Региональный комитет).

4. Институциональные органы (Отделение по официальным публикациям Европейских сообществ, Отделение Европейских сообществ по персональному отбору кадров).

5. Агентства (Агентства Европейских сообществ в составе 16 единиц, Агентства по общей международной политике и политике безопасности — 2 единицы, Агентства по сотрудничеству полицейских органов — Европол и по сотрудничеству в области юрисдикции — Евроюст).

Мы рассматриваем только те, что имеют непосредственное отношение к экономическим аспектам интеграционных процессов.

Итак, к руководящим органам Европейского Союза в данном контексте относим следующие.

1. *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) и Маастрихтским договором о создании Европейского Союза (1991) значительно расширен круг решений, которые следует принимать большинством голосов, а не единогласно. При этом количество голосов каждой страны-участницы зависит от ее размеров; 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.

2. *Европейская комиссия* — *ЕК* (прежняя аббревиатура — *КЕС*) — исполнительный орган Европейского Союза, состоит из 25 членов, назначаемых сроком на пять лет национальными правительствами, но независимых от них. Каждый член Еврокомиссии отвечает за определенный участок работы, курирует соответствующее подразделение — генеральный директорат. Еврокомиссия 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. Еврокомиссия представляет ЕС в ряде международных организаций.

3. *Европейский парламент* избирается с 1979 г. всеобщим прямым голосованием во всех странах-членах. В настоящее время в состав Европарламента входят 732 депутата, которые представляют семь групп партий и независимых депутатов. Основные функции парламента — участие в законодательном процессе ЕС и контроль за деятельностью Еврокомиссии. 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 Еврокомиссии разработку предложений по некоторым направлениям политики и некоторые другие.

4. Суд обеспечивает соблюдение законности в интерпретации и выполнении соглашений. Суд рассматривает ходатайства стран-членов, Еврокомиссии, Совета и даже любого лица, которого лично и непосредственно касается решение Совета и Еврокомиссии. В настоящее время в состав суда входят 34 судьи.

5. *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».

Отметим и другие институты 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 в целях 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.

19.3. Единый европейский акт, Маастрихтский и Амстердамский договоры

К середине 1980-х годов в силу различных причин как пространства внутри 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 1970-е годы оказались недостаточными, 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 срабо-

тал. 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%.

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 внутри-европейских 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 документе 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.

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, подразумевавшему свободу движения капиталов, товаров, услуг и рабочей силы, — 31 декабря 1992 г.

В акте идет речь 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 1990-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», являвшая собой программу и календарь создания внутреннего рынка, единого рынка, КЕС. Она была опубликована 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, прежде всего речь идет о выравнивании норм и стандартов. Важное место занимают 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 далее).

Важнейшее значение в деле становления европейской интеграции имеет *Маастрихтский договор о Европейском Союзе*, принятый в декабре 1991 г. на заседании Европейского совета.

Суть Маастрихтского договора сводится к следующему:

- от построенного единого рынка идти дальше — к экономическому и валютному союзу;
- придать экономической интеграции социальное измерение на базе общей социальной политики;
- преобразовать Европейское экономическое сообщество в Европейское сообщество, расширив круг его компетенции;
- дополнить наднациональное интеграционное строительство в рамках институтов Сообщества («первая опора») постоянным сотрудничеством в области внешней политики и безопасности («вторая опора») и в области юстиции и внутренних дел («третья опора»);
- объединение всех «трех опор» в рамках единой системы Европейского Союза (ЕС).

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).

Что под этим подразумевается?

Единое европейское гражданство означает, что все граждане стран-членов приобретают гражданство Европейского Союза и каждый гражданин имеет право свободно передвигаться и пребывать на всей территории ЕС; избирать и быть избранным в местные органы власти и в Европейский парламент в том государстве-члене, в котором он проживает; пользоваться защитой дипломатических предста-

вительств или консульств любого государства — члена ЕС; обращаться с петицией в Европарламент.

Политический союз включает следующие компоненты: общая внешняя политика и политика безопасности, охватывающая разработку долгосрочной единой политики в области обороны, процесс в рамках ОБСЕ, разоружение и контроль за вооружениями в Европе, нераспространение ядерного оружия и экономические аспекты безопасности; увеличение роли Европейского парламента; расширение сферы компетенции Сообщества; общая политика в области внутренних дел и правосудия, в частности в таких вопросах, как иммиграция и предоставление политического убежища, визовый режим и т.д. Создано европейское полицейское ведомство Европол.

Маастрихтский договор является продуктом компромисса различных интересов и взглядов на интеграционный процесс и перспективы его развития. Надо сказать, что Договор усложнил терминологию, однако термин Европейский Союз доминирует.

Экономический и валютный союз. Договор заложил правовую основу ЭВС и единой валюты, определил институциональную структуру ЭВС, установил точный график перехода к ЭВС, утвердил четыре критерия конвергенции макроэкономических показателей, которые являются обязательными условиями вступления стран — членов ЕС в ЭВС, определил приоритеты единой кредитно-денежной политики в рамках ЭВС, предусмотрел систему временных исключений для тех стран, которые присоединятся к зоне единой валютной системы позднее.

Вместе с тем Маастрихтский договор оставил нерешенными целый ряд назревших проблем дальнейшего развития интеграционного процесса. В результате обсуждения 2 октября 1997 г. был выработан и подписан новый — Амстердамский договор, основные положения которого сводятся к следующему:

- установлены неоспоримые обязанности всех государств-членов строго соблюдать и охранять фундаментальные права человека, предотвращать любую дискриминацию. Пострадавшие граждане имеют право на юридическую защиту со стороны Европейского Суда;
- усилена роль Европейского парламента как участника законодательного процесса;
- провозглашено превращение ЕС в пространство свободы, безопасности, справедливости. В этой связи механизм Шенгенского «Соглашения о ликвидации пограничного контроля на внутренних границах сообщества» был включен в юридический и институциональный механизм. Однако вопросы внутренней безопасности остались в исключительном ведении на-

циональных государств, а Великобритания, Ирландия и Дания получили право не участвовать в новой системе и сохранить полный суверенитет. А к Шенгенской системе присоединились Норвегия и Исландия, не являющиеся членами ЕС и не связанные общим правом ЕС;

- уточнены принципы субсидиарности и транспарентности. Каждый гражданин получил право получать любую информацию от его институтов;
- усилены положения, касающиеся охраны окружающей среды, здравоохранения, защиты прав потребителя, сотрудничества правоохранительных органов, борьбы с мошенничеством в международном масштабе и т.д.;
- отражены более четко ориентиры в осуществлении сотрудничества в области правосудия и полицейского сотрудничества по уголовным делам;
- введен пост Высокого представителя по вопросам общей внешней политики и политики безопасности.

В целом следует отметить, что Амстердамский договор практически открыл дорогу к расширению Союза и сформулировал основные правила, по которым должна будет изменяться его институциональная структура при быстром увеличении состава стран-участниц.

В октябре 2007 г. на Межправительственной конференции в Лиссабоне был окончательно согласован, а в декабре подписан Договор о внесении изменений в Договор о Европейском Союзе и Договор об учреждении Европейского сообщества, или Договор о реформе ЕС. Его цель — дальнейшее совершенствование функционирования Европейского Союза и укрепление его роли и позиций на мировой арене. Он вступил в силу с 1 января 2009 г.

После того, как в 2005 г. на референдумах во Франции и Нидерландах Конституция была отклонена, ЕС оказался в институциональном тупике. Чтобы двигаться дальше, было необходимо серьезно упростить структуру коллективных органов, принципы и порядок их работы, сделать их деятельность более понятной и прозрачной.

На решение этой двуединой задачи и направлен Лиссабонский договор. Договор о реформе закрепил баланс между целями и интересами стран — членов ЕС, придает ЕС статус «супердержавы».

Договор вносит изменения в три основополагающих документа ЕС: Договор об учреждении Европейского сообщества (Римский договор, 1957 г.), Маастрихтский договор 1992 г. и Договор об учреждении Европейского сообщества по атомной энергии 1957 г.

После подписания и ратификации Договор о реформе перестает существовать как единый текст, а нововведения инкорпорируются в три перечисленные выше документа. Договор о реформе структурно состоит из преамбулы, 7 статей, 13 протоколов и 59 деклараций.

Европейский Союз становится правосубъектным. Это означает, что ЕС может заключать международные договоры во всех сферах его компетенции в четырех случаях:

- (1) если это предусмотрено основополагающими договорами ЕС;
- (2) если того требует достижение целей, означенных в договорах;
- (3) если того требует юридически обязательный документ ЕС;
- (4) если данный договор может повлиять на общие правила ЕС или изменить их.

Государства-члены имеют право заключать любой международный договор при условии, что он не противоречит соглашениям, подписанным ЕС, или не относится к зоне компетенции Союза.

Принципы, рассматривавшиеся ранее как декларативные: защита граждан ЕС по всему миру, экономическое, социальное и территориальное единство, культурное многообразие и др., наряду с социальными целями становятся основополагающими задачами политики ЕС. Задачей ЕС также становится создание «внутреннего рынка» и достижение целого ряда целей: полная занятость, социальный прогресс, высокий уровень защиты окружающей среды, борьба против дискриминации, социальная справедливость, защита прав детей и т.д.

Европейский парламент получает большую полноту власти, поскольку его вес как законодательного органа приравнивается к весу Совета, равный статус с Советом в отношении вопросов бюджета, ему поручено избрание председателя Еврокомиссии. С 2009 г. введена новая система распределения мест в Парламенте. Число членов ограничивается 750 + 1 (председатель Парламента); места распределяются по принципу «снижающейся пропорциональности»: минимум 6 представителей от государства, максимум — 96. Однако эта система распределения мест вступит в силу только в 2014 г., так как до этого времени предусмотрен переходный период.

Европейский совет становится полноценным институтом, состоит из глав государств или правительств государств-членов, его председателя и председателя Комиссии. В работе будет участвовать Высокий представитель ЕС по внешней политике и политике безопасности. Европейский совет будет избираться на два с половиной года. Председатель Европейского совета будет представлять Союз во внешней политике в рамках своих полномочий и по вопросам общей внешней политики и политики безопасности.

Европейская комиссия с 2009 по 2014 г. будет состоять из одного представителя от каждого государства-члена, в том числе и Высокого представителя по внешней политике и политике безопасности. С ноября 2014 г. Комиссия будет состоять из числа представителей, соответствующего 2/3 количества стран — членов ЕС, т.е. в обычных условиях из 18 представителей (или 19: в зависимости от того, в какую сторону округляются десятые доли) от 27 стран. Ее члены будут избираться на основе системы равной ротации между государствами-членами. Председатель Комиссии избирается большинством голосов в Европарламенте по предложению от Европейского совета.

В соответствии с Лиссабонским договором Суд ЕС состоит из Европейского Суда, Суда первой инстанции и специализированных судов. От каждого государства в Суде будет представлен один судья плюс 11 генеральных адвокатов. Судьи и адвокаты выбираются из числа выдающихся личностей и назначаются с общего согласия правительств стран-членов на шесть лет.

19.4. 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) 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 перекося 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—80-х годов XX в. 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 1970-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 искусствен-

но 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.

В связи с расширением Евросоюза и вступлением в него ряда государств, в которых сельское хозяйство еще не достигло уровня эффективности передовых стран, стали возникать определенные осложнения из-за распределения объемов сельхозсубсидий.

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. Оработан 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 проводилась в рамках ЕОУС и Евратома.

В процессе создания Общий транспортный рынок. Он остается достаточно жестко регулируемым и 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.). Рынок автоперевозок, самый крупный по объему предоставляемых услуг, достаточно либерализован, и тем не менее преимущества имеет, как правило, национальный перевозчик.

19.5. Социальная политика ЕС. Расширение Евросоюза

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 бы создан *Европейский социальный фонд* (ЕСФ). Однако, как признают в ЕС, на практике к реальной работе в социальной области приступили лишь в середине 1970-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 г. возросло в два раза.

Правовой фундамент современной деятельности ЕС в социальной сфере образуют по существу положения Амстердамского договора. К сфере компетенции институтов ЕС относится следующее: устранение препятствий свободному движению лиц; общая политика в области сельского хозяйства и рыболовства; общая транспортная политика; координация политики занятости, проводимой стра-

нами-членами, в целях повышения ее эффективности посредством развития координированной стратегии занятости; политика в социальной сфере, включая Европейский социальный фонд; укрепление экономической и социальной сплоченности; политика в области охраны окружающей среды; содействие достижению высокого уровня защиты здоровья; содействие высококачественному образованию и профессиональному обучению и расцвету культуры в странах-членах; содействие усилению защиты прав потребителей.

Центральное место в документах ЕС отводится проблеме занятости, которая называется «высшим приоритетом». Политика в области занятости направлена на достижение двух взаимосвязанных целей — эффективное использование человеческих ресурсов для полной реализации выгод крупнейшего в мире единого рынка и постоянное повышение уровня политической поддержки населением дальнейшего объединения Европы. В «Белой книге» («Европейская социальная политика: путь для Союза») отмечается, что высшим приоритетом должно стать стимулирование создания новых рабочих мест. Этому должны способствовать экономический рост, производственные инвестиции, создающие новые рабочие места, и увеличение вложений в «человеческий капитал».

В марте 2000 г. в Лиссабоне был принят главный, как его называют в ЕС, социально-экономический проект — Лиссабонская стратегия, в рамках которой сформулирована цель — сделать экономику ЕС самой конкурентоспособной, динамичной и наукоемкой. Для этого требуется увеличить инвестиции в науку и технологии до 3% ВВП, ослабить бюрократические оковы и дать свободу предпринимательской инициативе, значительно повысить занятость. Лиссабонская стратегия была разработана на волне интернет-революции, открывшей невиданные за послевоенное время перспективы для бизнеса.

В Лиссабонской стратегии представлены пять главных групп мер:

- (1) в области научных исследований и конструкторских разработок предполагается привлечь в Европу ученых высокого уровня со всего мира, убрать препятствия, мешающие им обосноваться и работать в Европе. До конца 2005 г. было запланировано создать Европейский совет научных исследований и утвердить европейский патент;
- (2) в сфере законодательства планируется снять препоны на пути свободного обращения услуг, в том числе финансовых, внутри ЕС;
- (3) создать более благоприятный климат для предпринимательства. Страны ЕС должны ограничить административные рычаги регулирования бизнеса;

- (4) в сфере занятости разработать в 2005 г. стратегию пожизненного обучения, в 2006 г. — ясную стратегию действий в условиях старения населения;
- (5) в сфере устойчивого развития проводить исследования и активное внедрение экологических инноваций, выработать европейский план действий по «технологии окружающей среды».

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 присоединении к ЕС стран — бывших членов СЭВ, прибалтийских республик, Мальты и Кипра (в 2004 и 2007 гг.).

Западноевропейских специалистов волнует вопрос об экономической готовности стран — «новых членов», о достижении ими таких параметров, стандартов, которые не помешали бы развитию в намеченные сроки экономического и валютного союза. Увеличение числа членов ЕС неизбежно со всей остротой поставит вопрос об углублении процесса интеграции в условиях, когда «ЕС-15» не все-

гда 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 возрастала.

По проблеме приема новых членов внутри ЕС были острые дискуссии между сторонниками расширения и «оппозицией». Германия, существенно укрепившая свои позиции в Европе, быстро расширяла свое влияние в странах Центральной и Восточной Европы и выступала за их скорейшее включение в ЕС, хотя и на определенных условиях. В целях решения данной проблемы активно анализировались различные подходы, главным образом с временной позиции и механизмов приема и дальнейшей интеграции. Эти подходы в общем-то вылились в 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, как тогда думалось, не способствовал бы углублению интеграции, придется приложить немало сил для «доводки» экономик новых стран-членов хотя бы до уровня не самых сильных экономик ЕС.

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 отложили на период после 2000 г., страны были подразделены на «страны первой волны» и «страны второй волны». Но затем в октябре 2002 г. было объявлено, что к ЕС в мае 2004 г. официально присоединятся десять стран: Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, Словения, Латвия, Литва, Эстония, Кипр и Мальта. Болгария и Румыния вступили в ЕС в 2007 г. В ближайшие годы предполагается вступление в ЕС Боснии и Герцеговины, Черногории, а также при определенных условиях Сербии.

Как уже указывалось выше, Амстердамский договор практически открыл путь к расширению ЕС и сформулировал основные правила, по которым будет изменяться его институциональная структура при быстром увеличении состава стран-участниц. Вопросы, которые

не могли быть разрешены в рамках Амстердамского договора, пришлось уточнять в Договоре, подписанном в Ницце в 2001 г. и уточнявшем параметры расширения ЕС до 25 стран.

Исходя из результатов встреч лидеров ЕС в Ницце (февраль 2001 г.) и в Лекене (декабрь 2001 г.) основные принципы расширения ЕС выглядят следующим образом.

Во-первых, страны ЕС фактически отказались от рассмотрения вопросов о возможном приеме в будущем России и Турции. Таким образом определены географические границы Союза. Во-вторых, была одобрена идея «гибкости», предполагающая существование в рамках ЕС так называемых основных стран и периферии. В-третьих, был пересмотрен количественный состав основных органов ЕС — Совета министров и Европарламента. В результате этого необходимое количество голосов для принятия решений — квалифицированное большинство — составляет 73,91% и для блокирования того или иного решения требуются суммарные голоса четырех крупных или 15 мелких стран ЕС.

Как уже отмечалось ранее, в ЕС существовало еще много сомнений в части механизма приема новых членов. Так, на встрече министров иностранных дел в июне 2002 г. в Люксембурге выполнение плана расширения ЕС оказалось под угрозой: не была достигнута договоренность о размерах выплат сельскохозяйственных субсидий фермерам стран-претендентов. Первоначально ЕС решил установить субсидии новым членам на уровне 25% суммы, выплачиваемой нынешним членам ЕС, и постепенное увеличение их до уровня 100% в течение 10 лет. Кстати, для новых стран ЕС действует система постепенного допуска на рынок ЕС, например, в части предоставления рабочих мест в нынешних странах ЕС, на рынке автоперевозок и т.д.

Что касается взаимоотношений между Россией и ЕС, то в настоящее время они определяются Соглашением о партнерстве и сотрудничестве между РФ и ЕС, срок которого истек в 2007 г., а также так называемыми «дорожными картами» по четырем общим пространствам сотрудничества Россия — ЕС. «Дорожные карты» рассматриваются в качестве нового этапа дальнейшего укрепления диалога.

Общее экономическое пространство охватывает широкий круг вопросов взаимодействия в областях торгово-экономической, телекоммуникаций, транспорта, энергетики, космоса, окружающей среды.

В нем предусмотрен широкий набор мер, поощряющих дальнейшее развитие торговли, инвестиций, промышленного и иного сотрудничества.

В пространстве свободы, безопасности и правосудия один из ключевых элементов — сотрудничество по противодействию терроризму, организованной преступности, отмыванию денег, незаконному обороту наркотиков и другим видам незаконной деятельности.

Пространство внешней безопасности предусматривает, что Россия и ЕС исходят из совместной ответственности за поддержание международного порядка, мира и безопасности.

Взаимодействие в рамках пространства по научным исследованиям и образованию, включая культурные аспекты, во многом ориентировано на молодежь и поэтому обладает большим стратегическим потенциалом. Эта карта охватывает такие сферы, как научные исследования, наука и технологии, образование и культура.

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 в свободном движении 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, а также Амстердамский договор, практически открывший путь к расширению ЕС.

«Лиссабонский договор о внесении изменений в Договор о Европейском Союзе и Договор об учреждении Европейского сообщества», англ. Treaty of Lisbon amending the Treaty on European Union and the Treaty establishing the European Community) — международный договор, подписанный на саммите ЕС в декабре 2007 г., призван внести изменения в действующие соглашения о Европейском Союзе в целях реформирования системы управления ЕС».

Основные понятия

Европейский Союз (ЕС) — региональная интеграционная группировка 27 стран Европы, в состав которой до 2004 г. входили Австрия, Бельгия, Дания, Германия, Греция, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Соединенное Королевство, Финляндия, Франция, Швеция, с мая 2004 г. вошли еще 10 стран — Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, Словения, Латвия, Литва, Эстония, Кипр и Мальта, с января 2007 г. — Болгария и Румыния.

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.

Лиссабонский договор — договор о реформировании Евросоюза.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные этапы становления ЕС.
2. В чем суть единой сельскохозяйственной политики ЕС и ее главные инструменты?
3. Каковы главные институты и механизмы функционирования ЕС?

Библиографический список

1. *Анализ экономики: Учебник. 2-е. изд. / Под ред. В.Е. Рыбалкина, В.М. Грибанича. М.: МО, 2006.*
2. *Европейский союз на пороге XXI века: выбор стратегии развития / Под ред. Ю.А. Борко, О.В. Буториной. М.: УРСС. 2001.*
3. *Европейский союз. Прошлое, настоящее и будущее. От единого рынка к Европейскому союзу. М.: Право, 1994.*
4. *Иноземцев В., Кузнецова Е. Объединенная Европа на пути к лидерству в мировой политике // МЭ и МО. 2002. № 4.*
5. *Мировая экономика: Учебник / Под ред. Ю.А. Щербанина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.*
6. *Лебро М. Международные экономические и финансовые отношения / Пер. с франц. О.С. Савкевич. М.: Прогресс-Универс, 1994.*
7. *Шемятенков В.Г. Европейская интеграция: Учеб. пособие. М.: МО, 2003.*
8. *Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. М.: НП «III тысячелетие», 2001.*
9. *Щербанин Ю.А., Рожков К.Л., Рыбалкин В.Е., Фишер Г. Международные экономические отношения. Интеграция: Учеб. пособие. М.: ЮНИТИ, 1997.*
10. *Borchardt K.-D. European Integration. The origins and growth of the European Union. Brussels, 1995.*
11. *Growth. Competitiveness, Employment. The Challenges and Ways Forward into the 21st Century. White Paper. European Commission, 1994.*

ОПЫТ ИНТЕГРАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В ОТДЕЛЬНЫХ РЕГИОНАХ МИРА

- Зона свободной торговли в Центральной Европе
- Североамериканская ассоциация свободной торговли
- Сотрудничество в Азиатско-Тихоокеанском регионе
- Интеграционные процессы в Южной Америке
- Интеграционные процессы в Африке

20.1. Зона свободной торговли в Центральной Европе

В начале 1990-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 для решения 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, был 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 Соглашении ука-

зывается, 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 максимальный размер 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%. Этот 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 центрально-европейского 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 центрально-европейских 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, что, кстати, 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. 20.1).

ЦЕФТА, как это видится сегодня, стала своего рода экономическим полигоном для подготовки стран к вступлению в ЕС, так, 4 мая 2004 г. Венгрия, Польша, Словения, Чехия стали полноправными членами ЕС, а с 1 января 2007 г. — Румыния и Болгария.

Т а б л и ц а 20.1

Внешняя торговля стран ЦЕФТА в 1999—2001 гг.

Показатель	Объем торговли, млрд долл.	Доля, %	Доля, %	Изменение, %	Изменение, %
	2001	1999	2000	1999/1998	2001/2000
Всего экспорт	138	100	100	1	10
Внутризональный экспорт	17	12	12	—7	13
Экспорт из интеграционной зоны	121	88	88	2	10
Всего импорт	168	100	100	—2	8
Внутризональный импорт	17	9,5	9,6	—4	13
Импорт в интеграционную зону	151	90,5	90,4	—0	7

И с т о ч н и к: WTO. International Trade Statistics, Geneva, 2001, 2002.

20.2. Североамериканская ассоциация свободной торговли

Другой практический пример международной интеграции — 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, предусматривалось, что в ближайшей перспективе произойдет слияние трех национальных рынков и сформируется зона свободной торговли с населением более 445 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 несколько не приуменьшается, а в условиях нынешнего кризиса США предлагает рассмотреть вопрос о введении единой валюты американского континента. Как будут разворачиваться события, покажет время. В начале 1990-х годов с окончанием холодной войны радикальным образом изменилась военно-политическая и экономическая ситуация в мире — исчезли ОВД, СЭВ, резко ослабили 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 1990-х годов приступил к политике «резкого форсирования», направленной на углубление и расширение интеграции.

В то же время отмечался 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 1990-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 1980-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 1980-х годов канадцы пришли к выводу о наступлении сравнительно благоприятных условий для углубления интеграционных процессов с США, имея в виду, 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 НАФТА, 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. Можно сказать, что Мексике это удастся. Так, в 2007 г. по объему ВВП она вышла на 14-е место в мире, сохранив позиции и в 2008 г. 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, однако этот показатель был достигнут гораздо позже, к 2003 г. Тарифы на легковые автомобили и текстиль устранились постепенно в течение 10—12 лет.

Практически отработаны подходы для предоставления национальных режимов осуществления прямых иностранных инвестиций. Мексика открыла свой финансовый сектор для американских и канадских капиталовложений полностью только в 2007 г. При этом снятие ограничений на инвестиции не распространяется на нефтяной сектор Мексики, культурную сферу Канады, на телерадиокommunikационную 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 американ-

ской 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 1990-х годов 75% мексиканского экспорта в США уже не облагалось пошлинами, хотя этот показатель в начале 1990-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. 20.2.

Т а б л и ц а 20.2

Внешняя торговля стран НАФТА в 2007 г.

Показатели	Объем торговли, млрд долл.	Доля, %		Изменения, %	
	2008	1990	2008	1999/ 1990	2008/ 2000
Всего экспорт	2035,64	100	100	7	66
Внутризональный экспорт	1013,22	42,6	49,8	10	49
Экспорт из интеграционной зоны	1022,42	57,4	50,2	5	88
Всего импорт	2910,95	100	100	9	73
Внутризональный импорт	967,69	34,4	33,2	11	44
Импорт в интеграционную зону	1943,26	65,6	66,8	—	91

И с т о ч н и к: WTO. International Trade Statistics, Geneva, 2009.

Предполагалось на первом этапе помимо прочего увеличить в США число рабочих мест, ожидался рост заработной платы в 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./ч. 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.

20.3. Сотрудничество в Азиатско-Тихоокеанском регионе

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 географическим подходом с акцентом на азиатский континент, то по большому счету в АТР уже сложился «азиатский четырехугольник»: Япония — Китай — НИС¹ — 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. Новым импульсом активизации сотрудничества стал прошедший в июле 2007 г. во Владивостоке первый Азиатско-Тихоокеанский экономический конгресс. 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.

1. 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 всей вероятности, обещает ускорение процесса. Такой схемы более или менее придерживался Сингапур.

¹ Новые индустриальные страны — Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур.

2. *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.

3. 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. 20.3). 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.

Т а б л и ц а 20.3

Внешняя торговля стран — членов АСЕАН

Показатель	Объем торговли, млрд долл.	Доля, %		Изменение, %	
	2008	1990	2008	1999/1990	2008/2007
Всего экспорт	990,2	100	100	11	15
Внутризональный экспорт	252,2	20,1	25,4	12	16
Экспорт из интеграционной зоны	738	79,9	74,6	10	14
Всего импорт	936,7	100	100	7	21
Внутризональный импорт	229,1	16,2	24,5	11	18
Импорт в интеграционную зону	707,5	83,8	75,5	6	22

И с т о ч н и к: WTO. International Trade Statistics, Geneva, 2001, 2008.

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 2007 г. в Куала-Лумпуре было принято решение сдвинуть сроки создания ЗСТ к 2010 г., а к 2015 г. прийти к единому рынку по образцу Евросоюза.

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.

Но развитые и развивающиеся страны выступают как равноправные партнеры. Следует отметить, 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 будем отвлекаться на эволюцию АТЭС после 1989 г., а обратим 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 режимов 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 истораживающий 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.

Вернемся к вопросу об АСЕАН и для объяснения эффекта экономического роста в качестве рабочей примем следующую гипотезу, хотя и не дающую полного объяснения, но во всяком случае с иных позиций трактовующую «азиатский подход» к интеграции: интеграционные процессы могут быть инициированы, хотя и не сразу, за счет иностранных инвестиций, поскольку страны с неразвитой эконо-

микой, 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.

20.4. 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 1980-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, представляющая 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, нацеленной 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 1980-х годов НАФТА и провозглашения Дж. Бушем так называемой «Инициативы для Америки», 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.

1. 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.

2. Предпринятая южноамериканскими странами в конце 1980-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.

3. 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, что 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; произошли 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 — 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. С 1996 г. статус ассоциированного члена имеют Чили и Боливия, с 2003 г. — Колумбия, Перу и Эквадор. В 2005 г. Венесуэла была принята в качестве полноправного члена, но без права голоса.

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 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 позиции до 2000 г. Эти задачи к 2001 г. были выполнены.

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, дра-

гоценными 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. Средневзвешенный региональный тариф к 2003 г. достиг примерно 11%. Конечно, этот показатель выше, чем у НАФТА, САДК, но ниже многих других интеграционных группировок.

Кроме того, за каждым из государств — членов МЕРКОСУР резервировано 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 1990—2007 гг. вырос с 4,1 до 32,4 млрд долл., т.е. более чем в 7,9 раз, и составил почти половину экспорта стран Латинской Америки и Карибского бассейна. Доля внутризональной торговли в товарообороте стран МЕРКОСУР со всем миром в 2007 г. повысилась до 16,2%, в 1990 г. этот показатель составлял 10,1%.

В таблице 20.4 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.

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 гарантирует поставку энергоносителей, в 1993 г. был принят специальный документ «Основные элементы энергетической политики».

Т а б л и ц а 20.4

Внешняя торговля стран — членов МЕРКОСУР

Показатель	Объем торгов- ли, млрд долл.	Доля, %		Изменение, %	
		1990	2008	1999/1990	2008/2007
Всего экспорт	278,3	100	100	5	24
Внутризональный экспорт	41,6	8,9	14,9	15	28
Экспорт из интеграционной зоны	236,8	91,1	85,1	4	24
Всего импорт	259,0	100	100	12	41
Внутризональный импорт	44,5	14,5	17,2	16	30
Импорт в интеграционную зону	214,5	85,5	82,8	12	43

И с т о ч н и к: WTO. International Trade Statistics, Geneva, 2008.

В 2004 г. МЕРКОСУР перенял некоторые полезные инициативы из арсенала ЕС. Были приняты меры по гармонизации национальных стандартов на региональном уровне. В рамках МЕРКОСУР было сформулировано 366 регулирующих национальных стандартов, положений и выработано около 300 предложений по стандартизации.

Необходимо отметить важность МЕРКОСУР как объединения, служащего стабилизационным механизмом для экономик стран блока. Констатируется, 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 автомобильная. 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 принимаются меры организационного порядка, например создание специального трибунала для разрешения торговых конфликтов между странами блока. Пока идет кулуарное обсужде-

ние идеи о создании некоего наднационального органа по отслеживанию проблем и принятию решений. Однако процесс создания наднационального органа вообще весьма чувствительный, болезненный. Странам предстоит найти действенные рецепты по сочетанию рыночных механизмов с регулирующей деятельностью государства, учитывая специфику южноамериканского региона, в котором еще недавно насчитывалось достаточно авторитарных режимов. Вероятно, будут приняты меры и 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.

20.5. Интеграционные процессы в Африке

Интеграционные процессы в Африке начались в начале 1960-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 1990-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.

Организацией, объединяющей все страны Африканского континента в целях содействия их единству и солидарности, защите суверенитета и территориальной целостности, стала Организация африканского единства (ОАЕ), созданная в 1963 г. В нее входят 53 африканских государства. Среди задач, стоящих перед ОАЕ, — согласование и координация сотрудничества в области политики и дипломатии, обороны и безопасности, экономики (в том числе транспорта и связи), образования и культуры, здравоохранения и продовольст-

венного обеспечения, науки и техники¹. Таким образом, ОАЕ является не только экономической организацией. Ее функции значительно шире. Но ОАЕ пока не смогла дать устойчивый импульс интеграционному процессу в целом на Африканском континенте.

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 Катеры* 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 структуру 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 XX в. в Африке наблюдалось весьма сильное влияние ТНК. Так, в 1977 г. прекратило свое существование *Восточноафриканское сообщество* (ВАС) — группировка, которая подавала большие надежды сторонникам интегра-

¹ Commission pour L'Afrique, Our Common Interest: Report of the Commission of Africa (London). 2005.

ции. Однако деятельность ТНК, контролировавших товарные потоки от сбыта до реализации, на определенном этапе сорвала программы регионального сотрудничества.

В 1980-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 объектов, 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 го-

сударств), 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 предусматривала 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 «дифференс» 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 свободной 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 экономи-

ческого и социального развития, расстановке внутренних и внешне-политических 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 рамках 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), 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.

Кроме вышеупомянутых, в разные годы в Африке были созданы другие группировки, в числе которых:

- (1) Магрибское экономическое сообщество (КЭМ), в которое вошли Алжир, Мавритания, Марокко, Тунис;
- (2) Общая африканская организация (ОКАМ), членами которой являются Бенин, Кот Д'Ивуар, Буркина-Фасо, Маврикий, Нигер, Руанда, Сенегал, Того, Центрально-Африканская Республика;
- (3) Союз государств Центральной Африки (ЮЭАК) в составе Заира и Чада;
- (4) Экономическое сообщество стран Великих Озер (СЕПГЛ), в котором участвуют Бурунди, Заир, Руанда¹.

¹ Banque Africaine de developpement: Rapport de developpement en Afrique. Integration Regionale en Afrique. 2000.

В заключение отметим, что, по мнению африканских исследователей, существуют определенные сложности, стоящие на пути экономической интеграции между странами Африки, в том числе:

- отсутствие обоснованной экономической стратегии в реализации интеграционных процессов;
- зачастую неэффективная экономическая политика институтов государственного управления и системы принятия решений;
- большие различия в уровне экономического развития стран, стремящихся проводить экономическую интеграцию;
- отсутствие необходимой инфраструктуры для развития, слабая организация и реализация региональных проектов;
- нехватка финансовых ресурсов, а также неэффективность многих финансовых организаций;
- дефицит и низкий уровень квалификации кадров;
- тяжелые социально-экономические последствия кризиса банковской системы стран Африки в 1980—1990-х годах;
- жесткие административные ограничения, рост и распространение коррупции, бюрократия, отсутствие необходимой правовой надстройки, протекционизм, неэффективность налоговых и бюджетных систем;
- влияние экономической и финансовой политики третьих стран, зачастую подрывающих экономические и политические интересы африканских стран.

Резюме

Интеграционные процессы в мире продолжают развиваться: 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, а в Африке их развитие происходит довольно медленно во многом из-за уровня развития экономики.

Основные понятия

ЦЕФТА — зона свободной торговли, созданная центральноевропейскими 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) и Вьетнам (1995).

МЕРКОСУР (Mercado Comun del Sur) — Общий рынок стран Южного конуса, созданный в 1991 г. Аргентиной, Бразилией, Парагваем и Уругваем. С 1996 г. ассоциированные члены — Чили и Боливия, с 2003 г. — Колумбия, Перу, Эквадор, с 2005 г. Венесуэла — полноправный член.

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 (САДЖ) — политико-экономический региональный блок, созданный в 1992 г. на базе Конференции по координации развития стран Юга Африки (САДЖК).

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. *Мировая экономика*: Учебник. 3 изд. / Под ред. Ю.А. Щербанина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
2. *Саного Бубакар*. Интеграционный процесс в странах Экономического и валютного союза Западной Африки (ЮЭМОА): Дис. ... канд. экон. наук. Москва, 2008.
3. *Щербанин Ю.А., Рожков К.Л., Рыбалкин В.Е., Фишер Г.* Международные экономические отношения: Интеграция. М.: ЮНИТИ, 1997.
4. *EEBIC — Market Access and Compliance*. US Department of Commerce. N. Y., Febr., 1999.
5. *Wilkinson*. The free trade agreement between Canada and United States. «Economic Integration in Europe and North America». U.N. N.Y. — Geneva, 1995.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В СОДРУЖЕСТВЕ НЕЗАВИСИМЫХ ГОСУДАРСТВ

- Оценка состояния и развития интеграционных процессов в Содружестве Независимых Государств
- Основные направления и структура формирования рыночного хозяйства в странах Содружества
- Особенности интеграционного развития в СНГ
- Проблемы формирования единого экономического пространства и перспективы интеграционного развития в Содружестве Независимых Государств

21.1. Оценка состояния и развития интеграционных процессов в Содружестве Независимых Государств

Сопоставление Содружества Независимых Государств (СНГ) по мировым экономическим показателям с крупнейшими региональными объединениями свидетельствует о явной слабости Содружества, прежде всего экономической.

С формальной точки зрения на сегодня СНГ продолжает функционировать. Кое-какие результаты достигнуты, хотя многое выглядит далеко не так, как виделось поначалу.

В настоящее время по сути речь идет об альтернативе: продолжать решать задачу включения в мирохозяйственную систему в одиночку, что для большинства государств — участников СНГ может обернуться поглощением их одним из формирующихся мировых «полюсов», или ускорить создание собственного интегрированного сообщества, способного играть самостоятельную роль в международных делах, отстаивая интересы соответствующего регионального объединения.

Прошедший период ознаменовался беспрецедентной — по количественным и качественным параметрам — ломкой системы торгово-экономических отношений на пространстве СНГ, товарооборот —

фундаментальный показатель экономического взаимодействия — между участниками Содружества сократился почти в 5 раз.

Интеграционный механизм, несмотря на множество принятых документов в рамках СНГ, призванных обеспечить динамичное развитие интеграционного процесса, не работает в полную меру, «маховик интеграции» дает сбой. Причина заключается в самом подходе к развитию интеграции на постсоветском пространстве. Хотелось бы предложить иной теоретико-методологический подход к исследуемому вопросу — региональной интеграции и всеобщего процесса глобализации.

На наш взгляд, главное состоит в том, что сами субъекты рыночной экономики определяют необходимость того или иного сотрудничества, в том числе и интеграционного, исходя исключительно из соображений прибыльности и точного математико-экономического расчета. Иначе говоря, вопрос: сотрудничать или нет — определяется в конечном итоге самими субъектами рынка — предприятиями, организациями, фирмами.

Исходя из нашего подхода можно проследить следующую последовательность, схематично этот процесс выглядит так: рыночная экономика (рынок) — фирма (основное звено рыночной экономики) — глобализация — образование интеграционных групп. Пока фирме не будет выгодно сотрудничество, никакой интеграции «сверху», обещающей всевозможные блага, не будет. Экономическая интеграция как форма международных отношений в максимальной мере проявляет свою эффективность при наличии сложившихся национальных хозяйств рыночного типа и эффективных национальных систем управления ими. Интеграция может придать лишь дополнительный импульс положительному развитию экономики государства, но она не может решить всех внутригосударственных проблем становления национального хозяйства.

Именно поэтому главная цель всех государств — участников СНГ — формирование и всемерное развитие внутренних цивилизованных рынков для экспорта отечественных товаров и услуг, усиление взаимодействия между странами.

За прошедшие годы в экономическом развитии стран СНГ четко просматриваются три периода, которые можно охарактеризовать так: спад (до середины 90-х годов), стабилизация, наметившаяся во второй половине 90-х годов (правда, этот процесс был приостановлен финансовым кризисом 1998 г. в России, который сказался и на других странах СНГ) и оживление экономики начиная с 2000—2001 гг.

В 2001—2005 гг. благоприятная экономическая конъюнктура на внутренних и внешних рынках стран Содружества способствовала обеспечению относительно высоких темпов роста основных макро-

экономических показателей: валового внутреннего продукта (ВВП), производства промышленной и сельскохозяйственной продукции, розничного товарооборота, перевозок грузов, инвестиций в основной капитал, внешнеторгового оборота. Наиболее высокие темпы роста ВВП наблюдались в тех странах, где его снижение в первой половине 1990-х годов было наибольшим.

Динамичнее развивалась экономика Азербайджана, Армении, Казахстана и Таджикистана, в которых ежегодные темпы прироста ВВП были на уровне 10% и выше. В связи с этим в 2005 г. по сравнению с 2000 г. этим странам удалось увеличить ВВП почти в 1,5 раза (табл. 21.1).

Т а б л и ц а 21.1

**Индексы физического объема валового внутреннего продукта
за 1992—2007 гг. (в постоянных ценах;
в процентах к предыдущему году)**

	1992	2000	2003	2004	2005	2006	2007
Азербайджан	77,4	111,1	111,2	110,2	126,4	134,5	125,0
Армения	58,2	105,9	114,0	110,5	114,0	113,4	113,8
Белоруссия	90,4	105,8	107,0	111,4	109,2	109,9	108,2
Грузия	55,1	101,8	111,1	105,9	109,3	108,6	112,4
Казахстан	94,7	109,8	109,3	109,6	109,2	110,6	108,9
Киргизия	86,1	105,4	107,0	107,0	99,4	102,7	108,2
Молдова	71,0	102,1	106,6	107,4	108,6	104,6	103,0
Россия	85,5	110,0	107,3	107,2	106,4	106,7	108,1
Таджикистан	70,0	108,3	111,0	110,6	106,7	107,0	107,8
Узбекистан	88,9	103,8	104,4	107,7	107,2	107,3	109,5
Украина	90,1	105,9	109,6	112,1	102,4	107,0	107,6
СНГ	86,0	109,0	107,8	108,1	106,8	107,5	108

И с т о ч н и к: Статкомитет СНГ.

Однако рост экономики государств Содружества в последние годы все еще недостаточен, чтобы полностью преодолеть спад 1990-х годов и восстановить дореформенный уровень во всех странах СНГ.

Сотрудничество в СНГ основывается на многоуровневой и разнотемпной модели интеграции. Разнотемпное, или разнотемпное, развитие интеграции в СНГ определилось не просто так, по воле случая, а исходя из реальных, экономически обусловленных

интересов на микроуровне предприятий стран, входящих в то или иное интеграционное образование. Было создано несколько субрегиональных образований: Союзное государство Беларуси и России, ЕврАзЭС (Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Таджикистан, Узбекистан), Центрально-Азиатское экономическое сообщество (Узбекистан, Казахстан, Киргизия, Таджикистан), которое объединилось с ЕврАзЭС в октябре 2005 г., ГУАМ (Грузия, Украина, Азербайджан и Молдова), затем к ним присоединился Узбекистан (ГУУАМ), а в 2005 г. вышел из этой организации.

Белоруссия, Казахстан и Россия четко обозначили свои позиции по продвижению к более глубокой форме интеграции, не ограничиваясь лишь созданием зоны свободной торговли. Таким образом, «четверку» ЕЭП можно условно обозначить как «3 + 1».

Главами государств «тройки» из «четверки» ЕЭП поручено группе высокого уровня подготовить к подписанию второй пакет документов, что позволит обеспечить с учетом норм и правил ВТО формирование общего таможенного тарифа, определение единых правил конкурентной политики и субсидирования и торговых режимов по отношению к третьим странам, упрощение порядка таможенного оформления и таможенного контроля на внутренних таможенных границах с последующей их отменой.

СНГ не может заставить какую-либо страну участвовать в мероприятиях, в которых она не заинтересована по тем или иным соображениям. Интеграционное развитие возможно лишь при условии непосредственной заинтересованности предприятий и организаций национальных хозяйственных систем и государств в целом в сотрудничестве, в противном случае межгосударственные решения, какими бы привлекательными с точки зрения формулировок поставленных целей и задач они ни выглядели, останутся «добрыми» намерениями на бумаге.

В этой связи весьма актуален неформальный саммит глав государств СНГ, проходивший 10 июня 2007 г. в Санкт-Петербурге, основным решением которого стало согласие всех лидеров с необходимостью реформирования СНГ, что было предложено Президентом Казахстана — действующим председателем Содружества (в настоящее время председательствующей страной является Молдова). Необходимо отметить, что на Петербургском экономическом форуме, который начинался с участия стран СНГ и превратился в международный, присутствовали все президенты стран Содружества. В ходе двусторонних встреч президентов России, Грузии, Украины, Таджикистана, Узбекистана было заявлено о приоритетности развития интеграции этих государств СНГ с Россией. В многостороннем

формате принято необходимым принимать к рассмотрению не более чем по одному вопросу в год, детально его прорабатывать, обсуждать и приходить к единому решению, устраивающему все страны Содружества.

21.2. Основные направления и структура формирования рыночного хозяйства в странах Содружества

СНГ — это объединение суверенных государств с широкой сферой совместной деятельности и определенной организационной структурой. Для СНГ характерно то, что его общие цели и принципы, компетенция, структура, области взаимных и общих интересов имеют согласованную договорную основу. И такую основу, прежде всего, представляют учредительные документы, такие как Устав и многосторонние акты (договоры, соглашения, решения и т.д.), принятые в рамках СНГ: Соглашение о создании СНГ (8 декабря 1991 г., г. Минск), подписанное между Россией, Белоруссией и Украиной, и Протокол к этому соглашению (21 декабря 1991 г., г. Алма-Ата), в соответствии с которым в состав Содружества вошли еще восемь стран — Азербайджан, Армения, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан. В декабре 1993 г. к Содружеству присоединилась Грузия, а в 2008 г. подала заявку на выход из СНГ. Этот вопрос должен рассматриваться на Саммитах СГГ и СГП согласно правилам процедуры.

Соглашением о координационных институтах СНГ от 21 декабря 1991 г. (г. Алма-Ата) определена и структура Содружества. Высшими органами СНГ являются Совет глав государств (СГГ) и Совет глав правительств (СГП), что также закреплено в Уставе СНГ, принятом 22 января 1993 г. Эти органы уполномочены координировать деятельность государств — членов Содружества в сфере их общих интересов, принимать решения по наиболее важным вопросам внутренней и внешней политики.

В целях координации деятельности стран Содружества во внешнеполитической сфере 24 сентября 1993 г. в Москве учрежден Совет министров иностранных дел (СМИД).

Ключевая организационная роль в деле формирования единого экономического пространства государств — участников СНГ отводилась созданному 21 октября 1994 г. в Москве Межгосударственному экономическому комитету Экономического союза (МЭК), аппарат которого по новой схеме органов СНГ в обновленном виде

вошел в состав Интеграционного комитета Содружества¹. В целях обеспечения реализации решений по вопросам социально-экономического сотрудничества создан Экономический совет СНГ.

Выполнение обязательств стран СНГ в экономической области призван обеспечивать Экономический суд, учрежденный в Москве 6 июля 1992 г.

В интересах сближения национальных законодательств стран СНГ в Алма-Ате 27 марта 1992 г. создана Межпарламентская ассамблея государств — членов СНГ (штаб-квартира в г. Санкт-Петербурге). Туркменией не был подписан документ о создании МПА, а Украина участвует в ее работе в качестве наблюдателя. Организационно-техническую подготовку заседаний СГГ и СГП, а при необходимости и других уставных органов Содружества осуществляет Исполнительный секретариат СНГ, учрежденный 14 мая 1993 г. в Москве, а с 1999 г. — Исполнительный Комитет. Его работой руководит Исполнительный секретарь СНГ. Место нахождения — г. Минск, а представительство Исполнительного Комитета — в Москве.

На основе подписанных в рамках СНГ документов также созданы и другие органы сотрудничества, в том числе и отраслевые, призванные содействовать интеграционному сотрудничеству стран СНГ. В Содружестве развитие интеграционного процесса прямо зависит от степени готовности экономических систем государств — участников СНГ к интеграции. В свою очередь готовность экономических систем зависит от уровня реформирования экономик стран-участниц. Обращаясь к западноевропейскому опыту структурного реформирования, отметим, что он неразрывно связан с процессом углубления межгосударственной интеграции. Усилия по динамичному развитию интеграции не достигнут успехов в случае перескакивания через определенные ступени и этапы, произвольного выхватывания отдельных элементов экономического союза и концентрации на них всего внимания. Исходя из вышесказанного можно понять неудачу создания в рамках СНГ единой рублевой зоны, т.е. по существу валютного союза. Причина известна — отсутствие таких его необходимых предпосылок, как свободная торговля, таможенный союз и свобода передвижения капиталов и рабочей силы.

Аналогичная ситуация может сложиться, если не удастся продвинуться по пути реальной интеграции и если межгосударственные органы Содружества не будут обладать никакими координирующими

¹ Решение СГГ от 2 апреля 1999 г.

наднациональными функциями, делегированными им национальными государствами. С другой стороны, нельзя межгосударственные органы СНГ превращать в точное подобие институтов Евросоюза без создания для этого необходимого экономического обоснования.

Самая важная, приоритетная задача, которую поставили перед собой государства СНГ, — всестороннее и сбалансированное экономическое и социальное развитие государств в рамках общего экономического пространства, а также межгосударственная кооперация и всесторонняя интеграция.

Страны Содружества предусмотрели в качестве одной из целей создания СНГ взаимную правовую помощь и сотрудничество в различных сферах правовых взаимоотношений. Соглашения в этой области в основном действуют и реализуются всеми или большинством государств Содружества.

В мировой практике все шире используется геоэкономический подход, по которому интеграционные группы добиваются победы в мировом соревновании не военным путем и не протекционистской обороной, а наступательной стратегией. Страны СНГ находятся на пути реформирования всего хозяйственного механизма. При всех «национальных» особенностях и различиях экономических реформ просматривается их общая направленность: утверждение частной собственности на средства производства и частного предпринимательства как ведущих институтов экономики, селективная либерализация условий, хозяйственной деятельности, создание и совершенствование рыночной инфраструктуры и рыночных механизмов регулирования экономики. Сегодня еще нельзя утверждать, что во всех странах эти процессы организуются и протекают в одинаковом порядке.

В сложившихся институциональных различиях сказываются отличительные черты экономической структуры бывших союзных республик. Мелкая частная собственность и индивидуальная предпринимательская деятельность получили более широкое распространение в тех из них, где преобладал аграрный сектор, которые были менее урбанизированы, отличались устойчивыми торговыми традициями, относительно широкой сферой индивидуальной трудовой деятельности.

Процессы либерализации экономики почти во всех странах Содружества начались практически одновременно. Различаются темпы и масштабы этого процесса. Преобладающими формами стали коммерциализация и приватизация государственных предприятий, либерализация цен внутренней и внешней торговли, ограничение роли и влияния центральных экономических и отраслевых ведомств,

их формальная реорганизация или ликвидация. Эти направления реформ представлялись и декларировались как основной курс экономических преобразований, главное — в переходе от централизованной плановой экономики к рыночной.

Однако полного разгосударствления хозяйственной деятельности не произошло ни в одной из стран Содружества. Государство в той или иной мере сохранило функции непосредственного участника процесса воспроизводства, определяющее влияние и контроль в основных сферах экономики, а главное — в распределении и перераспределении собственности, финансовых и материально-технических ресурсов, управлении внешнеторговыми и инвестиционными потоками.

Процессы создания основных институтов рыночного хозяйства в целом совпадают с этапами разгосударствления экономики и обусловлены не столько амбициями рыночных реформаторов, сколько потребностями новых агентов хозяйственной деятельности. Отсюда общая ориентация на первоочередное создание рыночно-ориентированных кредитно-финансовых и биржевых институтов. Во всех государствах СНГ сложилась примерно одинаковая по формам собственности и функциональному назначению структура кредитно-финансовой сферы — центральный (национальный) эмиссионный банк, государственно-акционерные банки по обслуживанию основных сфер хозяйственной деятельности (внешнеторговые, промышленно-строительные, агропромышленные, сберегательные) и коммерческие — частные, паевые, акционерные, в том числе с участием иностранного капитала. Филиалы и представительства иностранных банков и отечественных кредитных организаций за рубежом пока не получили широкого развития.

Биржевые структуры как институты рыночной инфраструктуры также развиваются крайне неустойчиво и неравномерно. Примерно 30% их годового оборота приходится на операции с товарно-сырьевыми ресурсами и валютой, 25% — на торговлю недвижимостью и примерно 15% — на фондовые операции.

Фондовые биржи пока не во всех странах СНГ выделились в самостоятельные рыночные институты, обеспечивающие оборот прав собственности и долговых обязательств, их оценку по рыночной стоимости.

Финансово-инвестиционные структуры (финансовые компании, инвестиционные фонды, холдинговые корпорации) в общепризнанном виде либо отсутствуют, либо только образуются.

Во всех государствах Содружества определенные надежды возлагаются на финансово-промышленные группы (ФПГ), в том числе

транснациональные. Однако эта организационная форма сращивания банковского и промышленного капитала пока применяется не во всех странах. Первые ФПГ с инвестиционными функциями появились в России, Украине, Казахстане и Белоруссии. В остальных государствах местные кредитно-финансовые структуры не располагают достаточными долгосрочными инвестиционными ресурсами. Эта ниша отдается иностранным инвесторам, но их деятельность ограничивается прямыми фондовыми сделками с отдельными акционированными предприятиями под контролем правительства. Общая заторможенность и хаотичность образования рыночной инфраструктуры в государствах — участниках СНГ порождена их оторванностью от реальных экономических процессов, идеологической ангажированностью, иллюзиями одномоментного создания с их помощью рыночной экономики.

Самое негативное по своим последствиям для рыночных преобразований в государствах — членах СНГ состоит в том, что ни один из новообразованных рыночных институтов не стал инструментом структурной и технологической перестройки производства, «точкой опоры» антикризисного управления, рычагом мобилизации реального капитала.

Они также не создали благоприятных условий для активного привлечения прямых иностранных инвестиций. В целом опыт реформирования государств — членов СНГ показывает, что становление рыночной экономики невозможно без государственного участия в формировании институтов рынка.

Остаются проблемы со стимулированием малого и среднего предпринимательства, созданием конкурентной среды и эффективного механизма частной инвестиционной деятельности.

В ходе приватизации не сложился институт «эффективных собственников». Продолжается утечка отечественных капиталов за пределы СНГ. Состояние национальных валют отличается неустойчивостью, склонностью к опасным колебаниям курсов, повышающих инфляцию.

Неурегулированность вышеперечисленных проблем и полумеры в вопросах формирования рыночного хозяйства, в свою очередь, становятся одним из сдерживающих факторов развития и дальнейшего углубления интеграционных процессов на пространстве СНГ.

В этом контексте необходимость завершения рыночных цивилизованных преобразований в Содружестве Независимых Государств становится первоочередной и весьма актуальной задачей.

21.3. Особенности интеграционного развития в Содружестве Независимых Государств

Развитие процессов интеграционного развития на пространстве бывшего Советского Союза идет неоднозначно, а порой и непредсказуемо. Спустя много лет можно констатировать, что созданное в декабре 1991 г. СНГ обозначило в принципе выбор республиками бывшего СССР интеграционного пути развития дальнейших отношений. До образования СНГ его участники находились на таком уровне преференциального экономического сотрудничества и степени единства его регулирования, которые были выше таможенного союза, общего рынка товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, экономического и валютного союза.

Для интеграционного развития на пространстве СНГ к настоящему времени сложились особые условия. Заметим сразу, что особые — это не значит лучшие или обязательно положительные, способствующие интеграционному сближению в понимании классического определения интеграции вообще. В большей мере это предопределено предшествующим социально-экономическим периодом: единая страна, единый народно-хозяйственный комплекс, идеология социализма и связанное с этим господство административно-командной системы в экономике. В рамках бывшего СЭВ и тем более в рамках СССР несколько иначе понимались и применялись принципы экономической интеграции. В СССР это выражалось в создании единого народно-хозяйственного комплекса (основой которого была государственная собственность), формируемого и управляемого из одного центра и не предполагавшего использования рыночных отношений.

Схема производственной специализации и кооперации, ее уровень и эффективность диктовались требованиями административно-командной системы и, как правило, не всегда учитывались интересы предприятий. В какой-то степени такой подход распространялся и на интеграционные отношения в масштабах СЭВ, несмотря на существовавшую национальную обособленность экономик отдельных стран. Такой международный интеграционный процесс приводил к неизбежной автономизации взаимных хозяйственных связей. Неслучайно это выдавалось за реальный признак интеграционного развития. На взаимный внешнеторговый оборот стран — членов СЭВ приходилось не менее 2/3 международной торговли. Осуществление крупномасштабной и эффективной международной интеграции в производстве и научно-технической сфере не могло быть успешным из-за незаинтересованности непосредственных партнеров-предприятий.

Основной материальной предпосылкой для интеграционных процессов служит горизонтальная технологическая и подетальная специализация в промышленности, но она на момент распада единого народно-хозяйственного комплекса была достаточно слабой (за исключением, может быть, высокотехнологичных отраслей ВПК), да и та практически не использовалась ни при проведении общехозяйственной реформы, ни при образовании независимых государств на территории бывшего Советского Союза. Кроме того, возникло множество различных барьеров даже на пути самой простой формы международного экономического сотрудничества — торговли товарами.

Однако несмотря на это в той мере, в какой обрабатывающая промышленность как основа современной индустрии еще существует, сохраняется и возможность оживления промышленного производства на основе восстановления хозяйственной кооперации как внутри СНГ, так и за его пределами.

Конечной целью интеграции следует признать совместное использование и развитие конкурентных преимуществ государств Содружества для обеспечения их устойчивого развития и социально-экономической безопасности при вхождении в мировой рынок, при экономической заинтересованности национальных предприятий и компаний.

Выдвижение и реализация этой цели стали возможны лишь в последнее время.

1. В странах СНГ завершился первый этап рыночных реформ, созданы соответствующие институты и инфраструктура, преодолен спад производства, снизились темпы инфляции, дефицит государственного бюджета, стали (пусть очень медленно) увеличиваться реальные доходы населения, достигнута относительная стабильность национальных валют.

2. Началось сближение рыночных моделей.

3. Интеграции государств Содружества способствуют снижение темпов экономического роста США, Японии и других развитых стран, связанные с этим сокращение спроса на сырье и ужесточение конкуренции на мировых рынках, крах идеи о формировании в XXI в. новой бескризисной экономики.

4. Реальное и эффективное региональное интеграционное сотрудничество вполне возможно с точки зрения основополагающего тезиса: в СНГ есть основания интеграции стран через интеграцию сфер деятельности, на микроуровне. Это прежде всего связано с перспективой дальнейшего сотрудничества фирм и предприятий топливно-энергетического комплекса, транспортной инфраструктуры

и электроэнергетической составляющей. Другими словами, это те сферы сотрудничества, где объективная заинтересованность и выгода на микроуровне — уровне фирм — обеспечивает реальную интеграцию. Заинтересованность «снизу» создает своеобразный толчок интеграционному сближению или углублению интеграции «сверху».

Основной отличительной особенностью Содружества является то, что соглашения в рамках СНГ позволяли и до сих пор позволяют многим государствам Содружества смягчать потери от выхода из СССР. Так, Азербайджан, Казахстан, Российская Федерация (более всех) и Туркменистан через Содружество и на двусторонней основе дотируют другие страны, предоставляя энергоносители по ценам ниже мировых, в долг и в обмен на продукцию, неконкурентоспособную вне СНГ.

Такая форма помощи государствам Содружества была во многом вынужденной: не было обустроенных границ, налаженного пограничного, таможенного и визового контроля, отсутствовали альтернативные транспортные маршруты для перевозки топливных грузов и т.п. Создание дополнительных вариантов транспортировки нефти и газа в Европу не позволяет ни одной стране диктовать свои условия в данной сфере. Это относится и к Прибалтийским республикам, не входящим в СНГ, и другим «новым» членам ЕС. Альтернативные варианты доставки своих энергосырьевых ресурсов в начале XXI в. появляются у Азербайджана, Казахстана и Туркменистана.

Безусловно, много более эффективным было бы согласованное решение этих вопросов, в том числе в форме создания альянсов производителей и экспортеров основных энергоносителей. В этой связи важное значение имеет центрально-азиатское турне В. Путина в мае 2007 г. и Президента России Д. Медведева в 2008 г., в начале 2009 г., в ходе которых рассматривались вопросы транспортировки туркменского и узбекского газа, участия России, Казахстана и Туркменистана в прикаспийском проекте.

Особо необходимо отметить «помощь» ряду государств СНГ, предоставленную Россией, в частности российского рынка труда для миллионов граждан стран Содружества, причем большая часть получаемых ими доходов не облагается налогами, связана с контрабандой, полулегальной «челночной» торговлей, наносящей прямой значительный ущерб российской легкой промышленности. Таким образом, благодаря Содруеству и в первую очередь России страны СНГ смогли не только использовать предприятия бывшей общесоюзной собственности, но и фактически на протяжении многих лет пользоваться преимуществами общего рынка без каких-либо встречных экономических обязательств. Новый этап рыночных реформ

в начале XXI в., изменение основ хозяйственных связей, ориентация их на микроуровень в корне меняют прежние взаимоотношения в рамках СНГ. Основными участниками хозяйственных связей, поставщиками энергоресурсов, работодателями и т.д. стали негосударственные предприятия. Государства Содружества больше не могут приказывать корпорациям продавать свою продукцию по заниженным ценам, в долг или по бартеру. Продажа дефицитных ресурсов в другие страны СНГ по заниженным ценам нередко представляет собой форму ухода от налогов. В этих условиях государства Содружества могут заинтересовать свои фирмы в сохранении и развитии экономических связей в рамках СНГ лишь с помощью экономических методов: отмены таможенных экспортных пошлин, НДС на экспортируемую продукцию, льготных условий кредитования, страхования и т.д.

Кроме того, интеграция государств Содружества имеет ряд значительных особенностей по сравнению, например, с ЕС.

1. Объединяются страны с существенно различающимся уровнем экономического развития. Реальные доходы населения Белоруссии, Казахстана, России во много раз выше, чем в Таджикистане или Грузии. Мировой опыт показывает, что такие страны не могут создать объединение типа ЕС и обычно ограничиваются созданием лишь зоны свободной торговли и движения капиталов в Северо-Американской Ассоциации свободной торговли. Такой мягкий вариант создает достаточную первоначальную основу для последующей более глубокой интеграции с созданием наднациональных органов.

2. В СНГ входят страны, основной объем торговли которых ныне приходится на государства остального мира. Мировой опыт знает объединения развивающихся стран, основные партнеры которых — развитые государства, не входящие в это объединение (например, в группу МЕРКОСУР входят Аргентина, Бразилия, Уругвай и Парагвай, доля взаимной торговли которых в несколько раз меньше доли их торговли с США). Однако эта форма интеграции вряд ли достигнет в обозримое время уровня экономического союза. Существенной предпосылкой последнего является формирование единого внутреннего рынка, что потребует создания таможенного и валютного союза. Но это предполагает увеличение взаимного товарооборота, что предопределяет интерес к координации таможенной и валютной политики, превращая интеграцию в саморазвивающийся процесс. Восстановление существовавших в СССР хозяйственных связей в условиях рыночных отношений при определяющей роли микроуровня невозможно, так как эти связи устанавливались нерыночными методами и не учитывали реальные экономические

интересы, транспортные и транзакционные издержки субъектов хозяйственной деятельности.

3. В настоящее время в СНГ объединены как страны с мощным сырьевым потенциалом (Азербайджан, Казахстан, Россия и т.д.), так и не располагающие богатыми топливно-энергетическими ресурсами (Белоруссия, Грузия, Молдавия, Украина и т.д.). В отличие от СНГ, ЕС — это объединение развитых стран с развитой обрабатывающей промышленностью (за некоторым исключением из числа новых членов), современной транспортной и информационной инфраструктурой.

4. В Содружестве объединены страны-должники. Их кредиторы — МВФ, США, государства ЕС, частный капитал этих и других богатых стран, которые негативно относятся к углублению интеграции этих стран в рамках СНГ и особенно с Российской Федерацией. В то же время активно пропагандируются и финансово поддерживаются интеграционные объединения без Российской Федерации: Центрально-Европейская инициатива, Кавказский парламент, Тюркский парламент, ГУУАМ и т.д. (с 2005 г. — ГУАМ).

21.4. Проблемы формирования единого экономического пространства и перспективы интеграционного развития в Содружестве Независимых Государств

Единое экономическое пространство — необходимое условие реальной интеграции государств — участников СНГ. Следует отметить, что сегодня Содружество — уже не то объединение, которое создавалось. Неизменными остались цели, задачи и принципы его существования, но изменились сами государства. За многолетний период суверенного существования все государства Содружества убедились, что заинтересованность каждого государства в насыщении своих рынков недостающими товарами, услугами, капиталами, в заполнении и создании новых рабочих мест может быть успешно реализована формированием общего рынка продукции, услуг, капиталов и рабочей силы, а в дальнейшем — единого экономического пространства, для создания которого необходимы равные условия экономической деятельности, одинаковые законодательные базы и унификация национальных хозяйственных механизмов.

Планируя перспективы интеграции, нередко ставились нереальные, порой недостижимые на определенном этапе цели. В свою очередь задачи формирования единого рынка и тем более эконо-

мического союза не могут быть решены, пока не заработает в полном объеме таможенный союз.

Вынужденная, а порой и навязываемая «сверху», без учета реальной экономической заинтересованности фирм и предприятий интеграция, медлительность, несогласованность действий министерств и ведомств продолжают тормозить интеграционное развитие в Содружестве. Следует отметить ряд объективных факторов, в результате которых развитие рыночных реформ в Содружестве, преодоление в большинстве стран спада производства, снижение инфляции и т.д. не привели к усилению экономической интеграции, а, напротив, усложнили ее.

1. Объективно возникло противоречие межгосударственной формы интеграционных соглашений и мероприятий, присущих рынку, принципам ее реализации на микроуровне фирм, компаний, предприятий. Межгосударственные соглашения в своем подавляющем большинстве ориентировались на прежние хозяйственные связи, которые не учитывали интересы экономических субъектов (предприятий), потерь и выгод, уровни рентабельности и коммерческого риска. Как известно, в СССР центральные органы безраздельно распоряжались природными ресурсами республик, навязывали им через систему централизованного планирования структуру экономики и кооперационные связи, руководствуясь макроэкономическими целями и нередко идеологическими, военно-политическими соображениями.

2. В отличие от экономического союза или партнерства реальная экономическая интеграция, как показывает мировой опыт, эффективна лишь тогда, когда в структуре производства преобладает обрабатывающая промышленность, требующая глубокого разделения труда, причем она достаточно конкурентоспособна с точки зрения импортозамещения и выхода на внешние рынки. К сожалению, эта предпосылка в СНГ пока отсутствует, что ограничивает, а в некоторых случаях и исключает интеграционную схему развития.

3. Рост транспортных издержек, обусловленный монопольно высокими железнодорожными тарифами, сделал для стран СНГ необходимым самообеспечение ресурсами. Открытие запасов нефти в Казахстане, Узбекистане и других государствах позволило им резко сократить, а в некоторых случаях даже отказаться от импорта из России и Туркменистана. Ряд государств существенно сократил посевные площади товарных технических культур (хлопка, конопли, льна и т.д.), а также винограда и ранних овощей, вывозимых ранее на север, заменив их посевами зерновых (в Узбекистане, Туркменистане, Азербайджане и т.д.), картофеля (в Таджикистане, Грузии и т.д.), риса (в Киргизии) для собственных нужд.

4. Не оправдало себя механическое использование опыта ЕС 1990-х годов, связанное с либерализацией товарных и фондовых рынков в соответствии с рекомендациями МВФ и ВТО. Развитые страны пошли на либерализацию лишь после 30 лет интеграции, когда их ТНК в обрабатывающей промышленности достигли конкурентоспособности на мировом рынке. Тем не менее страны ЕС и США регулируют импорт текстиля, швейных изделий, черных металлов, станков и бытовой электроники.

При выработке эффективной модели и механизма интеграционного сотрудничества в СНГ необходимо учитывать новые факторы. Связанные с ними трудности не могут служить основанием для отказа от многосторонней интеграции, конечно, с учетом реальной значимости сотрудничества в рамках СНГ на двусторонней основе. Иначе научно-технологический и аграрный комплексы СНГ в XXI в. придут в полный упадок.

Общепризнанно, что первый шаг к созданию ЕЭП — формирование зоны свободной торговли, не требующей усиления роли надгосударственных органов. Она формируется в соответствии с Договором о создании Экономического союза от 24 сентября 1993 г., Соглашением о создании зоны свободной торговли от 15 апреля 1994 г. и Протоколом о внесении изменений и дополнений к нему от 2 апреля 1999 г., призвана обеспечить равные, благоприятные и взаимовыгодные условия торговли всем ее участникам.

Механизм функционирования ЗСТ призван обеспечить наиболее полное использование национальных научно-производственных, природных и трудовых потенциалов стран — участниц ЗСТ и быть нацелен на достижение стабильного экономического роста, повышение жизненного уровня населения, насыщение внутреннего рынка продукцией отечественного производства.

Важно уже в ближайшее время создать не только условия, позволяющие свободное перемещение товаров и услуг между странами Содружества, но и механизмы, обеспечивающие скоординированное вхождение в мировую хозяйственную систему продукции предприятий государств — членов СНГ.

Согласованные действия по защите внутреннего рынка государств — членов ЗСТ необходимы еще и потому, что ЗСТ является первым шагом к формированию более высокой интеграционной модели — таможенному союзу, который предполагает объединение таможенных территорий отдельных государств в единую таможенную территорию с единым порядком регулирования внешнеэкономической деятельности по ее внешнему периметру. Эффективность ЗСТ во многом зависит от степени согласованности действий в отношении третьих стран и их организационного обеспечения. Тамо-

женный союз обладает гораздо большими возможностями в этом направлении.

При создании ЗСТ следует соблюдать строгую логическую последовательность развертывания этого процесса. Она определяется развитием хозяйственных связей между фирмами, а не увеличением числа административных служб и их аппарата. Снижение цен на экспортные товары в рамках СНГ в конце 1990-х годов в ряде случаев сделали эти связи внутри Содружества более выгодными, чем за его пределами. Однако при этом не удалось значительно продвинуться на пути реальной интеграции. Необходимо, чтобы межгосударственные органы имели координирующие функции, делегированные им национальными государствами, но все эти положения не были выполнены в полной мере.

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, взаимоотяготение населения и т.д.) перспективы формирования устойчивых взаимных экономических интересов (МЭИ), сочетая многосторонний и двусторонний формат международных экономических отношений (МЭО) стран СНГ. При этом интеграционная глубина взаимных МЭО будет определяться долгосрочными интересами отдельных групп стран СНГ (Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия; Россия — Белоруссия; Узбекистан — Киргизия — Казахстан; Молдавия — Украина), преждевременная установка на МЭИ сразу всех стран СНГ малореалистична.

При этом должны решаться три важнейшие задачи по последовательному формированию *единого информационного, правового, экономического пространства*. Это означает обеспечение необходимых условий для беспрепятственного и оперативного обмена информацией, доступ к ней всех субъектов хозяйственной деятельности при достаточной однородности, сопоставимости и достоверности данных. Такой банк данных включает сведения, требующиеся для принятия решений на различных уровнях при необходимой координации и унификации правовых норм предпринимательской и в целом хозяйственной деятельности. В результате будут возникать предпосылки для создания единого экономического пространства, что предполагает беспрепятственное осуществление хозяйственных трансакций, возможность свободного выбора субъектами мирохозяйственных отношений предпочтительных вариантов и форм.

Следует исходить из того, что интеграционные признаки МЭО будут складываться постепенно с разной интенсивностью в отдель-

ных 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 (социальная, экологическая, образование и подготовка 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.

Резюме

Перед странами СНГ стоит задача разработки и реализации новой модели и механизма интеграционного хозяйственного развития, отвечающих их долгосрочным стратегическим интересам. В Содружестве сложилась парадоксальная ситуация, когда подписанные документы, призванные ускорять и развивать интеграцию, «не работают», логично выстроенная структура также не дает серьезных результатов в координации интеграционного процесса. Главная причина, как представляется, состоит в том, что необходим другой методологический подход — заинтересованность со стороны микроуровня, предприятий и компаний, особенно в структурообразующих секторах экономик стран Содружества: тогда интеграция в СНГ, обеспечиваемая экономическим интересом самих хозяйствующих субъектов, может в полной мере развиваться в динамичный и взаимовыгодный процесс.

Один из важнейших путей укрепления СНГ — постепенное создание зоны свободной торговли, включающей 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 перспективна многоуровневая структура интеграционного взаимодействия. И как результат — необходимость интегрироваться в новых экономических условиях, «подталкиваемая снизу», и готовность субъектов МЭО стран СНГ к взаимодействию объективно поставят перед правительствами политическую задачу по форсированию развития экономических связей.

В начале нового тысячелетия образование таможенного, платежно-расчетного и экономического союза стран СНГ вновь стало исключительно актуальным.

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.

Союзное государство Беларуси и России — интеграционное образование двух стран СНГ, созданное в соответствии с Договором об образовании Сообщества Беларуси и России (1996), а с 1997 г. — Договором об образовании Союза.

Таможенный союз — форма интеграционного сотрудничества, предусмотренная Соглашением о Таможенном союзе (1995), 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). 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 интеграционные формы развития стран СНГ.
3. В чем заключается особая роль создания ЗСТ в развитии интеграционного процесса в рамках СНГ?
4. В чем заключаются перспективы формирования устойчивого интеграционного сотрудничества и экономического развитие стран СНГ в условиях глобализации мирохозяйственных отношений?

Библиографический список

1. *Анализ экономики. Страна. Рынок. Фирма: Учебник* / Под ред. В.Е. Рыбалкина. М.: МО, 2006.
2. *Концепция экономического интеграционного развития СНГ* / Информационный бюллетень. МЭК. 1997. № 3.
3. *Мантусов В.Б.* СНГ: экономическая интеграция или развод? Перспективы, особенности, проблемы. М.: Научная книга, 2001.
4. *Мантусов В.Б., Мишаков С.С.* Страны СНГ в ВТО (процесс вступления, проблемы, перспективы): Информационно-аналитическое пособие. М.: Научная книга, 2004.
5. *Мировая экономика: Учебник.* 3-е изд. / Под ред. Ю.А. Щербанина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
6. *15 лет Содружеству Независимых Государств: Краткий справочник по государствам-участникам.* М.: Минэкономразвития и торговли России, 2007.
7. *Содружество Независимых Государств в 2005 году: Статистический ежегодник.* М., 2006.
8. *Фаминский И.П.* Международные экономические отношения. М.: Экономика, 2008.

МЕХАНИЗМ, ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ИНСТИТУТЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

- Глава 22.** Ценообразование в мировой торговле
- Глава 23.** Мировая валютная система
и международные расчеты
- Глава 24.** Международные валютно-денежные
и кредитные рынки
- Глава 25.** Международные валютно-финансовые,
банковские организации и институты
в системе международных
экономических отношений
- Глава 26.** Направления, методы и формы
регулирувания международных
экономических отношений
и внешнеэкономической деятельности
- Глава 27.** Международное сотрудничество
и сотрудничество в социально-
экономических учреждениях
и организациях системы ООН

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ

- Основы и особенности ценообразования на мировом рынке
- Ценообразование на мировых товарных рынках различных типов
- Практика и методы определения внешнеторговых цен
- Вопросы внутреннего ценообразования на продукцию, закупаемую по импорту. Особенности и практика в России

22.1. 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, 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 принципе само понятие «цена» 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 групп.

1. Общеэкономические факторы, действующие независимо от вида продукции и конкретных условий ее производства и реализации:

- экономический цикл;
- состояние совокупного спроса и предложения;
- инфляция.

2. *Конкретно экономические факторы*, 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 факторы, действующие только в отношении некоторых видов товаров и услуг:

- сезонность;
- эксплуатационные расходы;
- комплектность;
- гарантии и условия сервиса.

Специальные факторы, связанные с действием особых механизмов и экономических инструментов:

- государственное регулирование;
- валютный курс.

Внеэкономические факторы, в том числе:

- политические;
- военные;
- религиозные;
- этнические и др.

Как уже отмечалось, 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 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 большим 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». Во-первых, на международном рынке значительно больше и покупателей.

Во-вторых, в рамках мирового рынка факторы производства менее мобильны. Никто не будет оспаривать, 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. 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). Взаимозаменяемость товаров влияет, таким образом, на формирование, уровень цен. На уровень мировых цен воздействуют валюта платежа, условия расчета и некоторые другие факторы, как экономические, так и внеэкономические.

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, ко-

торая 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, что даже если крупнейший производитель товара в какой-либо стране является крупнейшим поставщиком этого продукта на национальный рынок, то это не означает, 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 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: техническом обслуживании, шеф-монтаже, гарантийном ремонте, других специфических видах услуг, связанных 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 достигает 60% цены поставки.

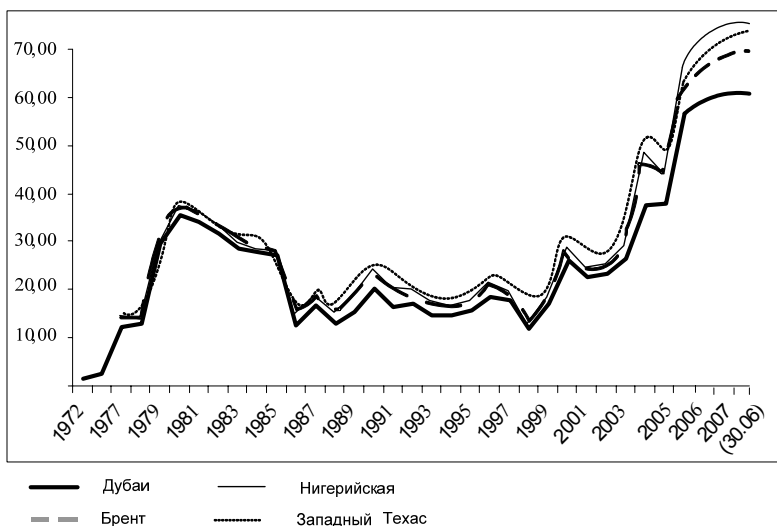
Развитие науки и технологии, с одной стороны, оказывает влияние на совершенствование качественных характеристик товара, с другой — воздействует на мировые цены. Внедрение новых технологий

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 XX в. наблюдались их существенные скачки (например, резкое повышение цен на нефть в середине 70-х — начале 80-х годов), то в конце 1990-х годов 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 г. 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.

Не без усилий ОПЕК наметилась тенденция повышения цен на сырую нефть: только за январь — март 1999 г. они повысились на 20%, а уже в начале мая 2001 г. цена 1 барреля достигла 28 долл. По состоянию на конец июня 2005 г. цена 1 барреля нефти сорта «Брент» составляла 54,81 долл. Динамику цен мировых товарных рынков на сырую нефть иллюстрирует рис. 22.1, статистические данные по ценам на нефть за последние годы см. в приложении 7. Подобные изменения в динамике цен произошли и по другим товарам.



Источник: <http://www.bp.com>

Рис. 22.1. Динамика цен мировых товарных рынков на сырую нефть в период с 1972 по 2007 г.

22.2. 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 в первую очередь 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 потребительского 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 конкуренту проникновение.

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. Понятие «*ценовая дискриминация*» означает, 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, исключаящих реэкспорт.

В мировой практике в настоящее время чистых монополистов сравнительно немного. В 1970-е—1980-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, практически полностью обеспечивающих поставку товаров на мировой рынок при незначительной роли малых фирм. 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 в целях 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. Степень 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 определен-

ного 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), 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. Сокращая в 2001—2002 гг. квоты на производство и экспорт, ОПЕК стремился зафиксировать цены на нефть на этом уровне (ориентировочно 24—26 долл. за баррель), но в связи с осложнившейся политической обстановкой ОПЕК не смог зафиксировать цены на приемлемом для мирового сообщества уровне (до 30 долл. за баррель), и к 2005 г. цена нефти марки «Брент» колебалась на уровне 52 долл. за баррель.

Подробные данные о динамике цен на мировых товарных рынках за 1972—2009 гг. приводятся в приложении 8.

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. Хрестоматийны примеры поддержки государством сельского хозяйства в США и сельскохозяйственной 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 том 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 говорилось, продуманная агрополитика ЕС позволила в течение 10—15 лет пройти путь от импортера сельхозпродукции до положения, близкого к самообеспечению, и до 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. Одна из разновидностей воздействия на цены мирового рынка — *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 с экономической точки зрения является крупной.

22.3. 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. Это означает:

- использование цен отдельных экспортных и импортных операций;
- ориентацию их цены в условиях оплаты наличными (инкассо, аккредитив);
- применение цен, складывающихся при обычных коммерческих сделках.

Исходя из данных посылок ясно, что цены, фиксируемые в рамках долгосрочных межгосударственных соглашений, будут существенно отличаться от цен в сделках, например, типа *ad hoc* 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 Интернет, позволяющий 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 цены — 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 — 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 — 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 фактически-

ми 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.

22.4. Вопросы внутреннего ценообразования на продукцию, закупаемую по импорту. Особенности и практика в России

В условиях рыночной экономики принципы и методы формирования цен на товары и услуги как в мировой торговле, так и в национальном хозяйстве одинаковы. Цена купли-продажи в сделке определяется правилом: это та денежная сумма, за которую готов продать продукцию продавец, и соответственно та, которую готов

заплатить за нее покупатель. На деле исходная величина для продавца издержки (себестоимость) и прибыль (не меньшая, чем у других продавцов), а для покупателя, возможно, более низкая цена приобретения такого же товара и других продавцов. Это не зависит от источника происхождения товара, а в данном варианте от того, отечественный он или иностранный. Затраты продавца в таком случае — это издержки на производство (если он производитель) или издержки на приобретение, для последующей продажи (если он продавец-посредник, которого принято называть «трейдером»).

Последнее практически означает, что в качестве основы (издержек) на импортируемую продукцию для товарной части ввоза выступает таможенная стоимость, представляющая собой сумму импортной стоимости и импортных пошлин и сборов на соответствующий товар. В связи с этим 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 денег 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 уже отмечалось ранее, 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. с добавлением импортной пошлины и таможенного сбора и 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.

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 фактический средневзвешенный уровень ставок составляет 10,7%, а средний уровень на подавляющее большинство товаров находится в пределах от 5 до 30%. Сейчас импортный тариф России в среднем почти в 3 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.

Примерная схема расчета внутренней цены реализации конечной продукции выглядит следующим образом: таможенная стоимость товара, выраженная в валюте, пересчитывается по курсу, определенному в установленном порядке, в рубли. Затем к ней прибавляется налог на добавленную стоимость (НДС) согласно утвержденной ставке, а после этого к данной величине по продукции, облагаемой акцизом, соответствующий налог по установленной законом ставке, что позволяет получить базу для последующего формирования оптовой и розничной (потребительской) цены. Первая предполагает учет снабженческо-сбытовой наценки (или нескольких, если оптовый посредник не один), а затем при передаче розничному товаропроводящему звену — торговой скидки. Величина этих компонентов цены должна обеспечить указанным звеньям возмещение затрат и необходимую прибыль, что в результате дает расчетную цену продавца при реализации продукции оптовому и розничному потребителю.

Как и в целом, в рыночной экономике фактическая цена продажи формируется под непосредственным воздействием спроса и

предложения, рыночных факторов, определяемых общей рыночной ситуацией, конкретными условиями сделки, степенью конкуренции, зависящей от типа рынка, уровнем развитости последнего. Следует при этом учитывать, что реальная рыночная ситуация в регионах России крайне дифференцирована, это предопределяет большой разброс цен реализации, далеко не всегда обоснованный и используемый в сугубо спекулятивных целях.

Последовательная обработка и упорядочение внутреннего ценообразования на импортируемую продукцию — важное условие вступления России в ВТО, предопределяющее эффективность его результатов, формирование позитивной структуры экономики, создание нормальной конкурентной среды.

В связи с этим, как отмечалось ранее, важное значение приобретают меры по дальнейшей рационализации импортного тарифа. На сегодняшний день, как указывалось, средневзвешенный фактический уровень его ставок находится в пределах 10%, что в 2,5—3 раза выше соответствующего показателя промышленно развитых стран, хотя по большому числу позиций он ощутимо ниже. Показательно, что Правительством РФ принято решение о существенном снижении — более чем в 3 раза (до 4%) — ввозных тарифных ставок на комплектующие для легковых автомобилей, производимых с участием иностранных партнеров. Это позволит повысить заинтересованность в расширении производства и предпосылки снижения цен на конечную продукцию.

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 принципе 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 с учетом таможенных платежей.

Импортная стоимость — фиксируемая в таможенной декларации стоимость товара при поступлении в страну до 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. В чем различие между импортной и таможенной стоимостью?

Библиографический список

1. *Краткий внешнеэкономический словарь-справочник*. М.: МО, 1996.
2. *Левшин Ф.М.* Мировой рынок: конъюнктура, цены и маркетинг. М.: МО, 1993.
3. *Мировая экономика и международные экономические отношения* / Под ред. А.С. Булатова, Н.Н. Ливенцева. М.: Магистр, 2008.
4. *Мировая экономика и международный бизнес: Учебник* / Под ред. д-ра экон. наук В.В. Полякова и д-ра экон. наук Р.К. Щенина. М.: КноРус, 2007.
5. *О таможенном тарифе: Закон РФ от 16 апреля 1993 г., разд. III, ст. 12; (разд. IV, ст. 18—24).*

МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ

- Международные валютные отношения
- Эволюция мировой валютной системы
- Международные расчеты и их формы

23.1. Международные валютные отношения

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 — СДР, Special Drawing Rights), европейские валютные единицы (ECU — European Currency Unit).

Для российского гражданина понятие валюты психологически связано не с рублем, а с денежными единицами других стран, такими как американский доллар, евро, фунт стерлингов, швейцарский франк, 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 глобализации экономики, 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.

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 средние 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 России для формирования валютного курса имеет значение и неодинаковая вовлеченность различных сфер национальной экономики в мирохозяйственные связи.

Различаются номинальный и реальный валютные курсы. *Номинальный курс* — это определенная конкретная «цена» какой-либо валюты при обмене на другую валюту. Публикуемые ежедневно в печати курсы валют номинальные. Так, с 30 июля 2010 г. официальный (номинальный) курс российского рубля по отношению к доллару составил 30 руб. 22 коп. за 1 долл., а к евро — 39 руб. 37 коп. *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 и тем самым является одним из ориентиров при осуществлении внешнеэкономических связей, позволяет прогнозировать финансовые результаты экономической деятельности;
- непосредственно воздействует 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 меняльного дела, однако в развитой экономике обмен валют происходит на валютных рынках (см. гл. 24). В апреле 2007 г. объем ежедневной торговли валютой достиг уровня 3 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.

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 развитых стран с рыночной экономикой являются полностью конвертируемыми, в большинстве же стран существуют те или иные ограничения. Россия формально уже достигла конвертируемости рубля. Однако реальная конвертируемость рубля и превращение его в резервную валюту возможны лишь при глубокой структурной перестройке экономики страны и более широкого использования рубля в международных расчетах и платежах.

Для функционирования валютной системы важен режим валютного курса. Существует 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. Необходимый элемент — регулирование международной валютной ликвидности, под которой понимается наличие платежных средств, приемлемых для погашения международных обязательств; регламентация международных расчетов. Наконец, одним из элементов валютной системы являются и органы регулирования, контроля и управления, роль которых играют соответственно национальные или межгосударственные организации.

23.2. Эволюция мировой валютной системы

Первая сложившаяся мировая валютная система — *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 (законодательно установленное соотношение) к другим валютам. Проводился свободный обмен валют на золото, за которым была признана роль мировых денег.

Изменение условий развития мирового капитализма в конце XIX — начале XX в., 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 1930-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 проводился 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, но 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 начал играть и английский

фунт стерлингов, однако в действительности был установлен долларový 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 МВФ и МБРР принятых ими обязательств.

Бреттон-Вудская 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 1960-х годах позиции США оказались подорванными, к началу 1970-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 при 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, по мнению некоторых исследователей, могли бы служить автоматическими стабилизаторами при возникновении ряда диспропорций, в частности они могли бы стать защитой против импортируемой инфляции. Однако дальнейшее 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 (СДР), созданных еще в конце 1960-х годов и представляющих собой международные активы в виде записей на

специальных счетах в Международном валютном фонде. Стоимость 1 единицы СДР определяется на основе валютной корзины, в состав которой в настоящее время входят (в процентах) американский доллар (44), евро (34), японская иена (11), английский фунт стерлингов (11). В связи с переходом к стандарту СДР 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 конце 1970-х годов была юридически оформлена региональная *Европейская валютная система* (ЕВС), которая отразила углубление интеграционных тенденций в этом регионе. Денежной единицей в ЕВС стал *эку*. Его условная стоимость определялась по методу валютной корзины, в которую входили денежные единицы стран ЕС. В середине декабря 1996 г. лидеры Евросоюза приняли решение о переходе с 1 января 1999 г. к единой валюте стран ЕС — *евро*, сначала в безналичном, а с 1 января 2002 г. — в наличном обороте.

Создание евро обусловило своеобразное «зонирование» мировой валютной системы. На экономической карте мира функционируют зона доллара, зона евро и зона иены.

Введение евро и его достаточно уверенный старт после начального периода, когда его курс по отношению к доллару был низким, дали основания для оптимистической оценки роли евро в мировой валютной системе в будущем. Однако для вынесения взвешенного суждения по данному вопросу необходимо принимать во внимание ряд факторов. Во-первых, потенциал и экономическая мощь стран Европейского Союза лишь ненамного превышают уровень США, и нет оснований полагать, что в обозримом будущем это соотношение может кардинально измениться в пользу стран Евросоюза, несмотря на кризисные явления в американской экономике в 2007—2008 гг. Во-вторых, капитализация финансового рынка США существенно превосходит уровень Европейского Союза и после преодоления последствий финансового кризиса американский финансовый рынок, очевидно, не только восстановит прежние позиции, но и, возможно, укрепит их. В-третьих, необходимо учитывать, что в мировой валютной системе происходят глубокие изменения, связанные с возрастанием роли стран Восточной и Юго-Восточной Азии, в частности Китая и Индии, в мировой экономике, поэтому можно ожидать, что при сохранении, а возможно, и некотором ослаблении позиций японской иены существенно возрастает роль китайского юаня. В-четвертых, в структуре валютных резервов стран мира в середине 2008 г. основной валютой являлся доллар (свыше 62%), хотя удельный вес резервов, выраженных в евро, возрос до 27%. Вряд ли правомерно ожидать, что страны — держательницы значи-

тельных объемов резервов иностранной валюты, такие как Китай, Россия, Япония, при формировании своих золотовалютных резервов будут полагаться только на одну резервную валюту.

Резкие колебания курса евро по отношению к доллару в 2010 г. вследствие ряда факторов, в том числе финансовых проблем некоторых средиземноморских стран — членов ЕС, стали новым свидетельством того, что в будущем трудности, с которыми сталкиваются государства ЕС при формировании и координации денежно-кредитной политики, могут оказывать негативное влияние на курс евро.

Следовательно, в первой четверти нынешнего столетия на мировой валютной и финансовой арене будут соперничать несколько резервных валют. И это не только не ослабит мировую валютную систему, но и, возможно, окажет в целом положительное воздействие.

Хотя наличие нескольких резервных валют, с одной стороны, означает возрастание валютного риска, однако, с другой — ни одна из стран не получает для себя исключительных преимуществ, которые она имеет, будучи эмитентом единственной резервной валюты, как это было в 40—60-х годах прошлого века. В 1971 г. министр финансов США Джон Конноли на встрече со своими коллегами из стран Европы произнес ставшую широко известной фразу «Доллар — это наша валюта, но ваша проблема». Справедливость этого высказывания подтверждается всей послевоенной экономической историей. Будучи эмитентом доллара, выполняющего роль мировой валюты, США могли покрывать дефицит государственного бюджета или пассивное сальдо платежного баланса, печатая дополнительные объемы национальной валюты. Такое же преимущество получили и страны евро, поскольку они также могут покрывать дефициты платежных балансов собственной валютой — евро. Разумеется, эмитенты резервных валют получают не только преимущества, но и несут огромную ответственность перед остальными странами за проведение монетарной политики, поскольку ее результаты оказывают огромное воздействие на состояние национальной и глобальной экономики. Финансовый кризис конца первого десятилетия нынешнего столетия показал, что для обеспечения глобальной экономической безопасности государствам необходимо отойти от сугубо национальных подходов и отказаться от узкопонимаемых сиюминутных выгод.

Данное положение в полной мере относится к перспективам становления российского рубля как резервной валюты. С формальной стороны рубль уже является конвертируемой валютой. Президентом России поставлена задача сделать так, чтобы крупнейшие финансовые участники держали часть своих запасов в рублях.

Ближайшее будущее мировой валютной системы так или иначе будет связано с сосуществованием доллара и евро как двух альтернативных мировых валют.

Актуальным становится вопрос существенной перестройки мировых валютно-финансовых отношений, направлений и форм деятельности международных финансовых организаций (МВФ, Всемирного банка и др.) (см. гл. 24).

23.3. Международные расчеты и их формы

Национальная валюта обменивается на иностранную прежде всего для осуществления платежей за границу при возникновении обязательств перед иностранными юридическими и физическими лицами. С другой стороны, основной канал поступления иностранной валюты в страну — 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*.

Международные расчеты выступают как повседневная деятельность банков, производящих расчеты с зарубежными странами 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, комиссионное вознаграждение, 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.

Мировая практика выработала такие *формы международных расчетов*, 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» общепринят, 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 2007 г., издание UCP 600, опубликованное Международной торговой палатой в Париже). Расчеты в форме инкассо регламентируются Унифицированными правилами по инкассо (впервые разработаны Международной торговой палатой в 1936 г.; в настоящее время действуют в редакции 1996 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 — это компромисс, 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.

Компромисс не означает, что экспортер и импортер получают одинаковые преимущества: некоторые формы более выгодны экспортеру, другие — импортеру. Самой надежной формой оплаты

экспортер считает авансовый платеж, а наименее надежной — расчет по открытому счету.

1. 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:

- только финансовых документов (простое, или чистое, инкассо);
- финансовых документов, сопровождаемых коммерческими документами, или только коммерческих документов (документарное инкассо).

Схему расчетов по инкассо (рис. 23.1) 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:

- против платежа;
- против акцепта;
- реже без оплаты документов в зависимости от инкассового поручения.



Рис. 23.1. Расчеты в форме инкассо

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 в целях 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).

2. Аккредитивная форма расчетов. Более выгодна для экспортера 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 экспортером документов требует возмещения произведенного платежа у банка-эмитента.

Международные расчеты в форме документарного аккредитива можно представить схемой (рис. 23.2).

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 (авизирующий) последнего об открытии аккредитива;

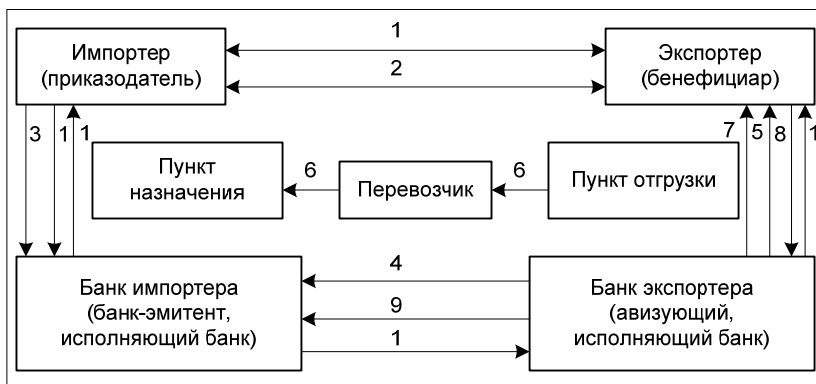


Рис. 23.2. Аккредитивная форма расчетов

- (5) проверка авизирующим банком подлинности аккредитива и передача его бенефициару;
- (6) проверка бенефициаром аккредитива на предмет его соответствия условиям контракта и в случае согласия отгрузки 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 неогоциации (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 авизирующим 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. Кроме того, необходимо учитывать, что оформление

аккредитива и соответствующих документов должно производиться с особой тщательностью и вниманием. В противном случае, банк может отказаться от своего обязательства.

3. 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 (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.

4. 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 случаев 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.

5. Другие формы расчетов. Среди инструментов расчетов меньше времени требуют расчеты с использованием системы СВИФТ (акционерное общество «Всемирная межбанковская финансовая телекоммуникационная сеть», созданная 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* (траты) 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 существующий риск (например, потери чека при пересылке) снижает 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 с началом радикальной трансформации своей экономики приступила к формированию национальной валютной системы с учетом имеющейся мировой практики. Вступление России в Международный валютный фонд означало, что она принимает на себя обязательства, содержащиеся в Уставе этой организации. Российские коммерческие банки все шире выходят на международный рынок капиталов, устанавливают корреспондентские отношения с иностранными банками и 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 зависимости 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-Вудская). 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 прошла начальную стадию своего становления. С формальной стороны российский рубль стал конвертируемой валютой с 1 июля 2006 г. Однако достижение реальной конвертируемости российской валюты потребует некоторого времени. 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 валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник* / Под ред. Л.Н. Красавиной. М.: Финансы и статистика, 2008.
3. *Мировая экономика: Учебник. 3-е изд.* / Под ред. Ю.А. Щербанина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
4. *Мировая экономика: Учебник* / Под ред. Б.М. Смитиенко. М.: Высшее образование: Юрайт, 2009.
5. *Trade Finance Payments and Services.* L: BPP Publishing Ltd, 1993.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-ДЕНЕЖНЫЕ И КРЕДИТНЫЕ РЫНКИ

- Международный валютный рынок. Основные виды валютных операций
- Международный кредитный рынок. Еврорынок валют и кредитов

24.1. Международный валютный рынок. Основные виды валютных операций

Купля и продажа иностранной валюты осуществляются 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 привели к образованию единого *мирового валютного рынка*.

1980-е годы и первая половина 1990-х годов ознаменовались быстрым ростом операций на мировом валютном рынке. В 1986 г. ежедневный объем сделок с валютой в мире равнялся примерно 320—330 млрд долл., к 1989 г. он увеличился до 650 млрд долл., в 1995 г. — до 1200 млрд долл. Быстрыми темпами мировой валютный рынок развивался и в первое десятилетие XXI в. В 2005 г. он достиг уровня 1400 млрд долл., а в 2007 г. — 3200 млрд долл. Таким образом, в 1995—2007 гг. ежедневный оборот возрос примерно в 2,7 раза. Однако развернувшийся во второй половине 2000-х годов финансово-экономический кризис оказал негативное воздействие как на мировой рынок, так и на отдельные национальные валютные рынки.

Разумеется, масштабы операций, совершаемых с валютой, намного превышают потребности коммерческих сделок. Валютные

рынки все более широко используются для управления валютными и кредитными рисками, 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. Периодически давление испытывают практически все валюты, в которых совершаются сделки. Однако роль центральных банков как стабилизаторов валютного рынка остается весьма значительной. В середине 1990-х годов усилия центральных банков и финансовых органов позволили в целом стабилизировать положение на мировых валютных рынках. Однако в первом десятилетии XXI в. нестабильность курсов валют, в частности доллара США по отношению к евро, показала, что центральные банки не в состоянии противостоять действию стихийных рыночных сил.

С другой стороны, снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам в ряде случаев оказывается выгодным, поскольку позволяет стимулировать национальный экспорт. И это обстоятельство также следует учитывать при анализе валютной политики той или иной страны.

На мировом валютном рынке существует своя внутренняя иерархия. Два центра (Лондон и Нью-Йорк) далеко опережают другие валютные рынки. При этом объем ежедневных сделок с валютой в Великобритании (свыше 1300 млрд долл. в 2007 г.) в 2 раза превышает объем торговли в США.

Крупными валютными рынками в Европе являются Франкфурт-на-Майне, Цюрих, Париж, Брюссель, в Азии — Токио, Сингапур и Гонконг. В последние годы значительно возрос объем валютных операций в Швейцарии, Сингапуре и в Австралии.

В первом десятилетии XXI в. продолжался процесс концентрации торговли иностранной валютой во все меньшем числе банков. Так, три четверти торговли валютой в 2007 г. (в скобках данные 1998 г.) осуществлялось в Великобритании 12 банками (24), в США — 10 банками (20), в Швейцарии — 3 банками (7), в Японии — 9 банками (19), в Сингапуре — 11 банками (23), в Гонконге — 12 банками (26), в Германии — 5 банками (9), поэтому наибольшие доходы от валютных сделок получает сравнительно небольшая группа банков.

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 полностью 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 (в том числе в России) определенную роль играют валютные биржи. Однако по мере развития национального валютного рынка эта роль постепенно снижается.

Российский валютный рынок к концу первого десятилетия XXI в., хотя объемы торговли на нем значительно возросли, оставался местным (локальным). Основными сегментами являлись биржевой, внебиржевой (межбанковский) и фьючерсный рынки. Удельный вес биржевого сегмента, который в прошлом имел большее значение, к 2007 г. снизился.

Мировой финансово-экономический кризис привел к снижению объемов торговли валютой на российском рынке. Обороты межбанковского рынка достигли пика в июле 2008 г. (119 млрд долл.), а в декабре 2008 г. снизились до 63 млрд долл. в день.

По мере выхода российской экономики из кризиса объем валютных операций на внутреннем валютном рынке будет возрастать.

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 (на второй рабочий день), а также срочные сделки (с поставкой валюты в срок, позднее двух рабочих дней) — форварды, опционы, фьючерсы, свопы. Объемы срочных сделок возрастают более быстрыми темпами.

В валютной сделке участвуют по меньшей мере две стороны, одна из которых, как правило, 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 = 31 руб. 20 коп.). 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 в некоторых других странах. Обе котировки в принципе равнозначны.

Пример 1. Английский банк дает следующую котировку американскому банку:

1 фунт стерлингов = 1,466520 — 1,469830 долл. США. В данном примере использована косвенная котировка; курс продавца — 1,466520, курс покупателя — 1,469830.

Можно осуществить перевод этой косвенной котировки в прямую делением 1 на 1,466520 — 1,469830. Перемножение прямой и косвенной котировок дает единицу.

1 дол. = 0,680351 — 0,681886 фунта стерлингов. Более низкое значение означает курс покупателя, а более высокое — курс продавца. В этом случае английский банк покупал бы доллары по 0,680351 фунта стерлингов за 1 долл., а продавал — по 0,681886 фунта стерлингов за 1 долл.

Однако на мировых валютных рынках (например, в Лондоне) в значительных объемах совершаются сделки, в которых не участвует национальная валюта. В этом случае понятие прямой и косвенной котировок не применимо. На практике принято правило считать валюту, находящуюся в левой стороне валютной пары, за 1 единицу. Так, курс валютной пары EURUSD (евро/ доллар США) 1,3055 означает, что 1 евро обменивается на 1,3055 долл. США.

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 валюты предполагают поставку валюты в срок, не превышающий двух рабочих дней после заключения сделки. Разновидностями таких сделок являются сделки TOD, TOM, SPOT (поставка валюты в день заключения сделки,

поставка на следующий день после заключения сделки, поставка на второй рабочий день).

Срочные сделки представляют собой соглашения о будущей поставке валюты по курсу, зафиксированному на момент заключения сделки (в отдельных случаях устанавливается принцип определения курса исполнения сделки). При этом валютный контракт может быть категоричным (твердым), т.е. обязательным для исполнения обеими сторонами. 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 бирже. Поэтому срочные сделки подразделяются на *форвардные* (категоричные для обеих сторон), *опционы* (покупатель опциона имеет право решить, осуществлять сделку или нет) и *фьючерсные* (торгуются только централизованно на бирже).

В 80-х годах XX в. появились и быстро получили широкое распространение *сделки своп*. Своп представляет собой соглашение, оформленное одним документом, согласно которому обе стороны осуществляют периодические платежи друг другу. *Валютные свопы*, являющиеся разновидностью этих сделок, становятся возможными 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, %.

	<i>Страна А</i>	<i>Страна Б</i>
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 ($12 - 11 = 1\%$), и фирма 2 также имеет выгоду ($10 - 9 = 1\%$), т.е. обмен обязательствами оказался выгодным обоим сторонам.

Однако совсем необязательно, 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 на мировом рынке претерпела существенные изменения. Удельный вес сделок с немедленной поставкой валюты снизился, в то же время доля срочной торговли резко возросла. Это отражает, в частности, то, что валютная спекуляция и стремление снизить валютный риск все более становятся основными движущими факторами развития валютного рынка.

24.2. Международный кредитный рынок. Еврынок валют и кредитов

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.

Важнейшей частью международного кредитного рынка является *еврорынок* — рынок, на котором депозитные и ссудные операции проводятся в евровалютах. Приставка «евро» не означает появления новой валюты. *Евровалюта* (например, евродоллар, евроиена и т.п.) — это национальная валюта, которая переводится на счет в иностранном банке 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 разных условиях*:

- ролloverные;
- стэнд-бай;
- синдицированные.

Ролloverные кредиты, являющиеся видом среднесрочного и долгосрочного кредита, предусматривают пересмотр через определенные промежутки времени ставки процента (в сторону повышения или понижения в зависимости от динамики ставки предложения Лондонского межбанковского рынка ЛИБОР — London Inter-Bank Offered Rate). При этом клиент может получить всю сумму кредита сразу после подписания соглашения или через определенное время. Возможно также получение кредита по частям. В этом случае в соглашении оговаривается максимальная сумма (лимит), которую банк обязуется предоставлять клиенту в начале каждого промежуточного срока использования кредита.

Условия *стенд-бай* дают клиенту возможность получить кредит в полном объеме после заключения соответствующего соглашения на весь срок использования. Однако период использования делится на ряд периодов, для каждого из которых с учетом динамики ЛИБОР устанавливается соответствующая процентная ставка.

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 связаны с тем, что в соответствии с существующим законодательством банк не может предоставлять одному заемщику кредит в большем размере, чем определенный процент своего собственного капитала, а кроме того, синдицирование позволяет диверсифицировать или уменьшить кредитные риски. Ежегодный объем синдицированных кредитов в 2005—2007 гг., т.е. до мирового финансово-экономического кризиса превысил 2 трлн долл.

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 1980-х годов суммарная величина облигационных займов равнялась 259 млрд долл., в 1991 г. она превысила 1,6 трлн долл. В декабре 2009 г. объем международных долговых обязательств (ценных бумаг) превысил 26,5 трлн долл.

Значительную часть облигационных займов составляют *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.

Помимо еврооблигаций большое распространение получили различные *инструменты операций рынка ссудных капиталов*, в частности *евровекселя* — краткосрочные долговые обязательства, которые могут отчуждаться (переуступаться). Проценты по евовекселям точнее отражают движение текущих рыночных ставок. В отличие от других ценных бумаг евовекселя могут выпускаться компаниями, не имею-

щими официального рейтинга, и на любой срок (в пределах сроков, обычных для этого вида ценных бумаг, — три — шесть месяцев).

Широкое распространение на евторынке 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.

В прошедшем десятилетии быстрыми темпами развивался рынок производных финансовых инструментов (биржевой и внебиржевой). По данным Банка международных расчетов, стоимостной объем внебиржевых инструментов, производных от базовых активов, в декабре 2009 г. превысил 614 трлн долл.

Произошедшие в восьмидесятых годах прошлого века 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 финансовых ресурсов, а с другой — значительно повышает системные риски. Мировой финансово-экономический кризис, который начался с кризиса на рынке ипотеки в США, быстро перекинулся и на другие страны. 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 1980—1990-х годах, а также в первом десятилетии XXI в. 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 евторынок (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.

Евროрынок — часть мирового рынка ссудных капиталов, на котором операции совершаются в евровалютах. Состоит из рынка евровалют, еврокредитов, еврооблигаций, евроекселей, а также новых финансовых инструментов.

Контрольные вопросы

1. Изложите структуру мирового валютного рынка.
2. Перечислите и кратко охарактеризуйте основные виды валютных операций.
3. Чем отличается прямая котировка иностранной валюты от косвенной?
4. Что понимается под валютной позицией? Почему банки внимательно ее отслеживают?
5. Какие финансовые инструменты используются на международном кредитном рынке?
6. Почему еврооблигации получили широкое распространение?

Библиографический список

1. *Анализ экономики: Учебник* / Под ред. В.Е. Рыбалкина, В.М. Грибанича. 2-е изд. М.: МО, 2005.
2. *Мировая экономика: Учебник*. 3-е изд. / Под ред. Ю.А. Щербанина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
3. *Мировая экономика: Учебник* / Под ред. Б.М. Смитиенко. М.: Высшее образование: Юрайт, 2009.
4. *Marshall J.F., Kapner K.R. Understanding Swaps*. N.Y., etc: John Wiley & Sons, 1993. P. 3.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ, БАНКОВСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ИНСТИТУТЫ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

- Валютно-финансовые организации системы ООН в международных экономических отношениях
- Значение региональных валютно-финансовых и кредитных организаций
- Россия в международных валютно-финансовых организациях

25.1. 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, что с новой силой получило подтверждение в ходе мирового финансово-экономического кризиса, начавшегося в 2008 г.

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), Всемирный банк — Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и его филиал — Международная ассоциация развития (МАР), а также три организации: Международная финансовая корпорация (МФК), Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций (МАГИ) и Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС), которые вместе со Всемирным банком образуют так называемую группу Всемирного банка.

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-Вудской конференции 1944 г. и были призваны играть одну из центральных ролей в Бреттон-Вудской валютной системе и в финансовом устройстве послевоенного мира. Несмотря на развал Бреттон-Вудской системы и замену ее Ямайской, обе эти организации продолжают играть важную роль в международных экономических отношениях.

1. Международный валютный фонд. В число членов МВФ в 2010 г. входило 186 государств. 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.

Универсальность МВФ по сравнению с другими организациями определяется тем, что он сочетает регулирующие (контролирующие, консультативные) и финансовые функции.

Регулирующая функция МВФ состоит в том, что он осуществляет надзор за политикой стран-членов на ее соответствие 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 дала 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. На практике МВФ несколько раз применял указанную процедуру: в августе 1993 г. в отношении Судана, в июне 1994 г. — Заира, в июне 2003 г. — Зимбабве.

Представители Фонда отмечали, 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. Усиление надзора осуществляется по нескольким направлениям. Помимо введения стандарта представления странами-членами статистических данных о состоянии экономики, которые должны своевременно сообщаться в МВФ, Фонд в июне 2007 г. принял решение о двустороннем надзоре. В соответствии со среднесрочной стратегией фонда основной

задачей надзора становится выявление степени соответствия политики страны не только ее национальным интересам, но и интересам других стран.

В этом документе МВФ уточнил содержание надзора, тем самым способствуя большей объективности и ответственности. Центральным элементом данного подхода становится необходимость обеспечения внешней стабильности, под которой понимается не только стабильность платежного баланса государства — члена фонда, но и влияние его платежного баланса на стабильность платежных балансов других стран. Внешняя стабильность считается достигнутой, если состояние платежного баланса страны не приводит и, вероятно, не приведет к возникновению таких изменений валютных курсов, которые оказывают разрушительное воздействие на стабильность.

В октябре 2008 г. МВФ определил следующие четыре экономические и четыре операционные приоритетные области надзора. Экономические приоритеты включают в себя преодоление стресса на финансовых рынках, укрепление глобальной финансовой системы, адаптацию к резким изменениям цен на биржевые товары, содействие упорядоченному сокращению глобальных дисбалансов. Операционные приоритеты ориентированы на улучшение инструментов оценки рисков, надзора за финансовым сектором и связей между реальной экономикой и финансовой сферой, многостороннюю перспективу, анализ валютных курсов и рисков для внешней стабильности. Как показало последующее развитие событий, необходима существенно большая степень прозрачности макроэкономических данных. С этой целью был создан веб-сайт «Основные глобальные показатели», который предоставляет доступ к данным по финансовому сектору, сектору органов государственного управления, внешнему сектору и реальному сектору стран G-20.

В апреле 2009 г. важная роль МВФ в рамках усилий по преодолению мирового финансово-экономического кризиса была особо подчеркнута лидерами стран G-20.

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.

Таким образом, главным условием получения ресурсов от МВФ является проведение государством соответствующей экономической

политики, которая ставит целью урегулирование проблем платежного баланса и обеспечивает погашение государством задолженности перед фондом в установленный период. В то же время такой порядок придает государству-члену уверенность в том, что в случае выполнения им программы, согласованной с фондом, ему будет гарантировано поступление средств от фонда.

Каждый член МВФ имеет свою долю в совокупном капитале фонда — квоту, выражаемую в международных счетных единицах СДР (SDR — специальных правах заимствования). От размера квоты зависит число голосов, которое имеет государство — член Фонда (к 250 «базисным» голосам добавляется по 1 голосу на каждые 100 тыс. СДР квоты). Наибольшую квоту в капитале МВФ и соответственно наибольшее число голосов имеют (в процентах) США — 17,09 (16,77); Япония — 6,12 (6,01); Германия — 5,98 (5,88). Страны Европейского Союза имеют около 30% голосов; Россия — 2,69%.

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 (СДР 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 1990-х годов стала Россия, долг которой МВФ к середине 1999 г. приближался к 20 млрд долл. В результате благоприятной ситуации (в частности, возросших цен на нефть) объем платежей России в счет погашения и обслуживания долга перед МВФ в 2004 г. увеличился и составил около 1,7 млрд долл. Задолженность на начало 2005 г. равнялась 5 млрд долл., однако уже к 1 февраля 2005 г. Россия погасила свой долг перед МВФ полностью.

Мировой финансово-экономический кризис и меры, предложенные для его преодоления, вызвали необходимость значительного (в три раза) увеличения ресурсов МВФ (до 750 млрд долл.). Было также решено удвоить потенциал МВФ для льготного кредитования стран с низким уровнем национального дохода на душу населения.

В марте 2009 г. МВФ осуществил реформу лимита заимствования страной средств МВФ. Лимиты доступа были удвоены и ныне составляют до 200% квоты на годовой основе и до 600% квоты страны в капитале Фонда нарастающим итогом. Подобное изменение ставило целью создание уверенности в возможности получения страной-членом достаточных ресурсов для удовлетворения своих потребностей в финансировании.

2. Группа Всемирного банка. В эту группу входит *Международный банк реконструкции и развития* (МБРР) — международный кредитно-финансовый институт, который в начальный период своей деятельности был призван уделять основное внимание восстановлению экономики западноевропейских стран, а с 1960-х годов в центре внимания банка оказались развивающиеся страны. Радикальные изменения в мировом хозяйстве в конце 1980-х — первой половине 1990-х годов сделали объектом деятельности банка также бывшие социалистические страны.

Суммарный объем кредитования МБРР за весь период его деятельности, включая гарантии, по состоянию на 1 июля 2009 г. превысил 479 млрд долл. США. В 2009 финансовом году (закончился 30 июня 2009 г.) суммарные ресурсы, выделенные Всемирным банком, составили 46,9 млрд долл., в том числе по линии Международного банка реконструкции и развития — 32,9 млрд долл.

Возрастающая конкуренция со стороны частного сектора и других региональных банков развития привела к заметному осложнению условий деятельности МБРР и его филиалов в развивающихся странах.

Членами МБРР могут быть только государства, принятые в МВФ. Россия стала членом МБРР в 1992 г. В настоящее время в МБРР входят 186 государств.

Капитал МБРР образован по подписке в соответствии с квотой, определенной для каждого государства с учетом его относительного экономического потенциала. Наибольшей квотой (16,83%) и числом голосов (16,36%) обладают США. Доля России в капитале МБРР и в общем количестве голосов составляет 2,85 и 2,78% соответственно.

МБРР предоставляет кредиты только платежеспособным заемщикам. Особенность банка заключается в том, 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 (189,9 млрд долл. по состоянию на 30 июня 2009 г.; оплаченная часть составила 11,5 млрд долл.) , получаемой прибыли от

операций, а также из средне- и долгосрочных займов на международных рынках капиталов.

Деятельность группы Всемирного банка, прежде всего МБРР, на рубеже тысячелетий получала неоднозначную оценку. Хотя отмечалось, что МБРР накопил значительный опыт осуществления проектов в развивающихся странах (а именно они стали объектом внимания банка в 60—80-х годах XX в.), тем не менее в адрес банка был сделан ряд критических замечаний. Указывалось на то, что некоторые программы были недостаточно хорошо подготовлены, а потому не принесли желаемых результатов. Сторонники экологических движений критиковали банк за то, что некоторые проекты, в частности плотины, сооруженные при поддержке МБРР, наносят ущерб окружающей среде. В промышленно развитых странах высказывалось недовольство нарастающими бюрократическими тенденциями в деятельности этой организации и отмечалось, 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.

В 2000-х годах в деятельности МБРР произошли определенные изменения. МБРР поставил в центр своих усилий содействие достижению «Целей развития тысячелетия», стал уделять значительное большее внимание проблемам беднейших и наиболее уязвимых развивающихся государств, арабских стран, государств со средним уровнем национального дохода на душу населения, а также вопросам обеспечения общественных благ на глобальном уровне, передачи знаний и образовательных услуг.

В период мирового финансово-экономического кризиса МБРР предпринял ряд новых инициатив. Так, в декабре 2008 г. он объявил об учреждении Фонда ускоренного выделения средств на преодоление финансового кризиса в размере 2 млрд долл. США, из средств которого планировалось в ускоренном порядке предоставлять гранты и долгосрочные беспроцентные займы МАР беднейшим и наиболее уязвимым странам мира, чтобы помочь им справиться с кризисом. Странами, первыми получившими помощь из этого фонда, стали Армения, Демократическая Республика Конго и Центральноафриканская Республика.

В 2009 г. финансовом году МБРР перераспределит свои ресурсы и создал Механизм финансирования на цели оказания помощи уязвимым странам (VFF), включающий Программу мер по преодолению мирового продовольственного кризиса (GFRP) с бюджетом в

1,2 млрд долл. США и новую Программу оперативных мер в социальной сфере.

В 1960 г. как филиал МБРР была создана *Международная ассоциация развития* (МАР) для оказания содействия беднейшим развивающимся странам. Средства МАР могут пользоваться, за некоторым исключением, только бедные и беднейшие страны, в которых душевой ВВП, как правило, не превышает определенного порогового значения (в 2009 финансовом году — 1095 долл. США).

Число стран — членов МАР по состоянию на середину 2009 г. — 169. Средства МАР образуются в основном за счет добровольных взносов более богатых стран-членов. Во время последнего, пятнадцатого по счету, пополнения ресурсов 45 стран-доноров заявили о готовности предоставить почти 25 млрд долл. (60% общего объема ресурсов, выделяемых на три года с июля 2008 г. до июня 2011 г.). Остальные средства будут обеспечены за счет ресурсов МБРР и возврата ранее выданных кредитов.

Льготные кредиты МАР предоставляются только государствам. В 2008 г. ресурсы МАР имели право использовать 78 стран, в том числе 39 африканских. В отличие от МБРР, который вкладывает в развитие экономики стран Африканского континента относительно меньше, чем в другие регионы, половина ресурсов, предоставляемых МАР, направляется в африканские страны. Срок погашения кредитов МАР — 35—40 лет; не предусматривается выплата процентов за пользование ресурсами. За обслуживание средств, выделяемых в рамках кредитов, взимается сбор в размере 0,75%.

Суммарный объем кредитов МАР в 1960—2009 гг. составил 207 млрд долл. В 2005—2009 гг. МАР ежегодно выделяла по 9 млрд долл.

В 1956 г. в целях стимулирования частного сектора в развивающихся странах была образована *Международная финансовая корпорация* (МФК). Особенностью МФК является то, что она не признает гарантий государств.

Хотя МФК и координирует свою деятельность с другими учреждениями Группы Всемирного банка, она является юридически и финансово независимой. Международная финансовая корпорация имеет собственный Устав (Articles of Agreement), пайщиков, свою финансовую, управленческую и штатную структуру. Ее финансовые средства формируются 182 государствами-членами, которые совместно определяют политику и деятельность Корпорации. Обязательным условием присоединения к МФК является членство во Всемирном банке.

МФК применяет ряд принципов оценки новых инвестиционных проектов, на основе которых группой банков были разработаны так

называемые «принципы Экватора», которые к настоящему времени приняты несколькими десятками крупнейших банков мира. Указанные принципы применяются при оценке проекта, если суммарный объем инвестиций составляет 10 млн долл. и более. Важнейшими являются принципы необходимости учета социальных и экологических последствий реализации проекта и проведения независимой оценки проекта и мониторинга.

Мировой финансово-экономический кризис оказал негативное воздействие на деятельность МФК. Хотя в 2009 финансовом году МФК осуществляла операции в 103 странах (против 85 в 2008 г.), объем оплаченных новых инвестиций в проекты сократился до 5,6 млрд долл. против 7,5 млрд долл. в 2008 финансовом году. Впервые МФК закончила финансовый год с чистым убытком 151 млн долл. Вместе с тем портфель обязательств МФК в 2009 г. увеличился.

В рамках международных усилий, направленных на противодействие кризису, МФК осуществляет две взаимодополняющие программы поддержки финансирования торговли: Глобальную программу финансирования торговли и Глобальную программу мобилизации ликвидности на цели торговли. Объемы ресурсов, выделяемых на эти программы, были увеличены.

В 1988 г. в группе Всемирного банка появилось новое учреждение — *Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций* (МАГИ), созданное с целью стимулирования инвестиций в странах-членах, число которых в 2009 г. составило 174. Спецификой его деятельности является то, что МАГИ предоставляет гарантии иностранным инвесторам против потерь, вызываемых некоммерческим риском. В 2009 финансовом году количество гарантий МАГИ составило 26, а объем превысил 1,4 млрд долл. Всего в 1990—2009 гг. МАГИ выдало гарантий на сумму 20,9 млрд долл.

В 1966 г. было создан как учреждение в структуре группы Всемирного банка *Международный центр по урегулированию инвестиционных споров* (МЦУИС), деятельность которого в последние годы заметно оживилась. В 1966—2009 гг. число заявок на рассмотрение инвестиционных споров, поданных в МЦУИС, достигло 292, в том числе в 2009 финансовом году — 24.

В настоящее время предпринимаются шаги по активизации деятельности Всемирного банка, реформирования его структуры в целях лучшей координации усилий входящих в него организаций.

В целом развал Бреттон-Вудской 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, продолжают линию на более глубокие преобразования своей деятельности с учетом новой мировой экономической среды, сложившейся после фундаментальных изменений в мировом хозяйстве на рубеже 80-х — 90-х годов XX в.

Значительно большее внимание МВФ и Всемирный банк стали уделять усилиям, направленным на уменьшение масштабов бедности в развивающихся странах. Был предпринят ряд мер, в том числе обе организации выступили с инициативой ХИПК для снижения долгового бремени стран с высоким уровнем задолженности.

Мировой финансовый кризис, начавшийся в 2008 г., также явился одним из факторов, стимулировавших поиски путей реформирования МВФ и организаций группы Всемирного банка.

Руководители ведущих мировых экономических держав (G-20) в апреле 2009 г. заявили, что важнейшей задачей является обеспечение притока капитала в страны с формирующимся рынком и в развивающиеся страны, что требует укрепления роли международных финансовых институтов, в частности МВФ и Всемирного банка.

Особое место среди международных валютно-кредитных и финансовых организаций занимает *Банк международных расчетов* (БМР) (создан в 1930 г.; штаб-квартира в Базеле, Швейцария).

БМР выполняет две основные функции:

- оказывает содействие сотрудничеству между центральными банками и обеспечивает благоприятные условия для проведения международных финансовых операций;
- выполняет роль доверенного лица или агента по осуществлению международных расчетов.

Он также представляет краткосрочные кредиты центральным банкам, обычно под определенное обеспечение.

По форме БМР организован как акционерное общество. Его особенностью до 31 марта 2003 г. было использование франка с золотым содержанием 0,29032258 г. С 1 апреля 2003 г. БМР перешел на расчеты в СДР.

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 (всего по состоянию на 31 марта 2010 г. насчитывалось 56 членов).

25.2. 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 (АБР, 66 стран-членов) в 1966—2009 гг. предоставил кредиты общим объемом почти 156 млрд долл. Приоритетными для банка являются отрасли инфраструктуры: в 2006—2009 гг. свыше половины ресурсов было выделено на развитие энергетики, транспорта и водоснабжения. В апреле 2009 г. разрешенный к выпуску капитал был увеличен в три раза (до 165 млрд долл.), что позволит более эффективно содействовать осуществлению долгосрочной программы развития стран региона (Стратегия 2020, одобрена банком в апреле 2008 г.).

Африканский банк развития (АФБР, 77 государств-членов) предоставляет ресурсы на цели развития африканским странам, оказывая им также содействие в виде экспертных услуг и обучения кадров. В 1967—2007 гг. суммарный объем кредитов и грантов, одобренных банком, превысил 30 млрд счетных единиц (1 счетная единица = 1 СДР). Около 40% этих средств было направлено на развитие инфраструктурных отраслей.

Оба вышеуказанных банка управляют фондами развития — соответственно Азиатским и Африканским с льготным режимом кредитования. По линии этих фондов страны-члены получают значительные ресурсы. Так, Африканский фонд развития, начавший операции в 1974 г., в 2005—2008 гг. выделял примерно 1,3—1,4 млрд счетных единиц ежегодно, а в 2009 г. — 2,4 млрд.

Межамериканский банк развития (МАБР, 48 государств-членов) в 1961—2009 гг. одобрил выделение кредитов и гарантий в объеме 183 млрд долл. Для этого банка характерна высокая концентрация в предоставлении кредитов (примерно половина финансовых ресурсов в 1961—2009 гг. была предоставлена трем странам — Аргентине, Бразилии и Мексике, более развитым по сравнению с другими латиноамериканскими странами).

Исламский банк развития (ИБР, 56 государств-членов) был создан в целях содействия экономическому развитию и социальному прогрессу стран-членов и мусульманских общин на основе принципов шариата. ИБР является ядром группы финансовых организаций, действующих на основе исламских принципов банковского дела, которые запрещают взимание процента. Банк использует различные схемы кредитования, позволяющие выполнить это условие. Одним из основных требований к стране-кандидату в члены ИБР

является ее членство в Организации Исламская конференция. Финансовый год в банке исчисляется по лунному календарю.

Выпущенный по подписке капитал банка в 2006 и в 2008 г. был увеличен и ныне равен 16,00 млрд исламских динаров (1 динар = 1 СДР). Оплаченная часть акционерного капитала превысила 3 млрд динаров (по состоянию на конец 2009 г.). Наибольший удельный вес в капитале банка (26,6%) составил взнос Саудовской Аравии.

Валовой объем средств, выделенных группой организаций Исламского банка развития в 1396—1430 гг. хиджры (1 января 1976 г. — 17 декабря 2009 г.), превысил 30 млрд динаров.

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. В 2006 г. ЕБРР включил в сферу своих операций Монголию, а в 2008 г. — Турцию.

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 входит 61 страна-участница.

Первоначальный 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, ныне евро). При этом учредители банка согласились с тем, что это было первое и последнее увеличение капитала. По оценкам, после 1999 г. ЕБРР должен был обеспечить необходимые для своей деятельности ресурсы за счет собственных и заемных средств. По состоянию на 31 декабря 2009 г. сумма оплаченного капитала ЕБРР составляла 5,2 млрд евро.

Доли различных стран в капитале ЕБРР и соответственно в числе голосов менее дифференцированы, чем, например, в МБРР. США имеют 10,1% акций, Великобритания, Италия, Франция, ФРГ и Япония — по 8,6%. Россия имеет 4,04% акций.

По состоянию на конец 2009 г. ЕБРР предоставил государствам региона кредиты на сумму свыше 47 млрд евро на осуществление 2835 проектов. Как правило, объем участия ЕБРР в покрытии расходов, необходимых для осуществления новых проектов, не превышает 35% суммарных затрат, поэтому банк широко использует синдицированные кредиты. В зависимости от масштабов проекта прямые инвестиции ЕБРР могут составлять от 5 до 230 млн евро.

Мировой финансово-экономический кризис существенно осложнил условия деятельности ЕБРР. В 2008 и 2009 гг. банк понес чистые

убытки, однако сохранил достаточно устойчивое финансовое положение. В 2009 г. объем инвестиций банк достиг рекордного уровня — 7,9 млрд евро.

Опыт деятельности ЕБРР используется при создании других подобных банков развития. В октябре 1996 г. 11 стран — членов организации Черноморского экономического сотрудничества, в которую входит и Россия, договорились об учреждении *Черноморского банка торговли и развития* (ЧБТР). Штаб-квартира банка находится в Салониках (Греция).

Приоритетным направлением деятельности банка является финансирование проектов в области энергетики, транспорта и промышленности, а также кредитование торговых операций. В 1999—2009 гг. ЧБТР осуществил финансирование 169 операций в странах — членах банка на общую сумму 2,1 млрд долл. США.

Важную роль в процессах экономической интеграции в Западной Европе играют валютно-кредитные и финансовые институты, созданные в рамках Европейского экономического сообщества (ныне Европейского Союза).

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. Выпущенный по подписке капитал банка превышает 232 млрд евро.

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, цель которых — 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), в которых были предусмотрены 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.

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 противоречивое, еще не означает, что усилия по реформированию будут бесконфликтными и быстрыми. Появление в начале нынешнего 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.

25.3. Россия в международных валютно-финансовых организациях

До начала 1990-х годов Россия не состояла членом Международного валютного фонда и Международного банка реконструкции и развития. Присоединение России к этим организациям в 1992 г. в принципе открыло 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 позволило прийти к соглашениям о переоформлении российской внешней задолженности, большая часть которой представляла собой долги бывшего СССР, с Парижским и Лондонским клубами.

Весьма важно и то, что, будучи членом международных валютно-финансовых и кредитных организаций, Россия получила возможность приобщиться к богатому опыту регулирования валютной, кредитной и финансовой сфер, накопленному мировым сообществом.

90-е годы прошлого века и начало текущего столетия стали периодом активизации отношений с целым рядом международных

валютно-финансовых организаций, в частности на основе регулярных программ установилось сотрудничество с Международным валютным фондом. Всего в общей сложности Россия восемь раз обращалась в МВФ с просьбой о предоставлении кредитов. В 1990-х годах их общий объем превысил 20 млрд долл.

Установление сотрудничества с МВФ позволило России получить финансовые ресурсы от других государств и международных организаций, что было бы в противном случае затруднено, а возможно, и неосуществимо. Определенное значение имело и техническое содействие со стороны фонда для решения ряда сложных проблем, таких как, например, создание системы казначейства и формирование современной системы сбора налогов.

В текущем десятилетии экономическое положение России существенно улучшилось, и помощь со стороны МВФ не потребовалась. Наоборот, общая задолженность России перед Фондом к 2004 г. сократилась до 5,1 млрд долл. США. В январе 2005 г. по договоренности с МВФ Россия выплатила МВФ весь оставшийся объем накопленной и непогашенной задолженности (около 3,3 млрд долл. США).

В настоящее время взаимодействие России с МВФ включает в себя продвижение ряда идей, в том числе по выходу из мирового финансового кризиса и реформированию Ямайской валютной системы.

Россия внесла существенный вклад в усилия Фонда, направленные на борьбу с бедностью в мире. К середине текущего десятилетия объем списания долгов беднейших стран перед Россией в относительном выражении по отношению к ВВП оказался выше, чем в других странах, а по объему списания в абсолютных величинах Россия заняла третье место после Японии и Франции.

Развернувшийся во второй половине текущего десятилетия мировой финансовый кризис показал, что введение специального стандарта распространения данных МВФ, к которому Россия присоединилась 31 января 2005 г., недостаточно для своевременного предупреждения финансовых кризисов. Этот стандарт был учрежден Международным валютным фондом в марте 1996 г. в качестве руководства для стран — членов Фонда в процессе распространения экономических и финансовых данных.

Россия поддерживает усилия фонда, направленные на укрепление мировой финансовой системы, однако, как и большинство государств, считает, что Международный валютный фонд должен играть более значительную роль в мирохозяйственных связях, с тем чтобы более успешно противостоять возможным финансовым кризисам.

Присоединение России в июне 1992 г. к Международному банку реконструкции и развития открыло перед ней новые возможности для привлечения иностранного капитала. Суммарный объем средств

МБРР, предоставленных России, к середине 2007 г. достиг примерно 11 млрд долл. При этом около 60% привлеченных средств составили бюджетные займы, остальная часть — инвестиционные.

Сотрудничество России с МБРР развивалось неровно. До дефолта 1998 г. оно шло по восходящей линии, после чего пошло на спад. В начале текущего десятилетия взаимодействие вновь оживилось, но начиная с 2003 г. заметно снизилось. И это не следует рассматривать в негативном плане, ибо улучшение экономического положения России позволило, во-первых, мобилизовать значительно больше средств для наращивания инвестиций за счет внутренних ресурсов, а во-вторых, стало также следствием проведения внешне-экономической политики, направленной на сокращение внешнего государственного долга. Однако сотрудничество России с банком, который накопил огромный опыт осуществления проектов в самых различных сферах экономики, развивается по линии оказания Банком консультационных услуг. В последние годы обнаружился рост интереса МБРР к разворачиванию деятельности в регионах России.

Россия не получает средств от Международной ассоциации развития, поскольку ее душевой ВВП выше порогового значения 1095 долл. США (по состоянию на 2009 г.), однако как страна-донор она участвовала в пятнадцатом, последнем по счету, пополнении ресурсов МАР, внося сравнительно небольшую сумму.

По линии Международной финансовой корпорации первые инвестиции в Россию были вложены после вступления в эту организацию в 1993 г.

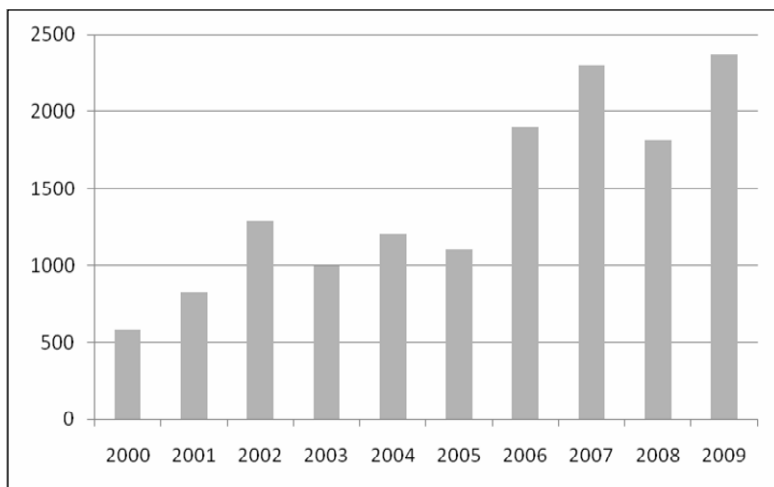
По состоянию на 30 июня 2009 г. инвестиционный портфель МФК в России составил 2244 млн долл. США (третье место после Индии и Бразилии). В регионе Восточной Европы и стран СНГ Россия выдвинулась на первое место по абсолютному объему инвестиций МФК. Сферы деятельности корпорации в России — финансовый сектор, промышленное производство, телекоммуникации.

Во второй половине текущего десятилетия отмечен рост активности в России Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций (МАГИ). Наиболее востребованным участие МАГИ считается в нефтегазовом, агропромышленном, горно-добывающем и финансовом секторах российской экономики, а также в секторах услуг и телекоммуникаций. В 2009 финансовом году МАГИ предоставило гарантии двум банкам, действующим в России, — ЗАО «UniCredit Bank Russia» (страна-инвестор Австрия) и «Абсолют» (страна-инвестор Бельгия) на общую сумму 210 млн долл. США.

Весьма плодотворно в 1990-х годах развивалось сотрудничество российских банков и компаний с Европейским банком реконструкции и развития. Эта же тенденция сохранилась и в первом десяти-

летию XXI в. Операции в России остаются одним из главных направлений деятельности ЕБРР.

В 2009 г. объем инвестиций ЕБРР составил 2,4 млрд евро (31% суммарного объема инвестиционной программы ЕБРР). Ни в одной другой стране, в которой банк осуществляет свои операции, портфель банка не достигает этого уровня (рис. 25.1).



И с т о ч н и к: www.ebrd.com/russia.

Рис. 25.1. Объем намеченных ассигнований ЕБРР в экономику России в 2000—2009 гг. (млн евро)

К концу 2009 г. обязательства ЕБРР за весь период его деятельности в России достигли 12,9 млрд евро, общее число проектов (помимо программ развития торговли), осуществленных в России при участии ЕБРР, — 583. Сметная стоимость реализованных проектов — 38 млрд евро. Основная часть инвестиций (83%) была вложена в частный сектор экономики. При этом свыше половины инвестиций было направлено в регионы России. В 2007 и 2008 гг. доля Москвы и Санкт-Петербурга составила менее 8%.

Накопленные инвестиции ЕБРР в экономику России распределены следующим образом (в %): корпоративный сектор (агробизнес, обрабатывающая промышленность, недвижимость, туризм, телекоммуникации) — 34,5; электроэнергетика и энергосистемы — 8,0, природные ресурсы — 8,5; финансовый сектор — 19,7, другие инфраструктурные отрасли (муниципальная и экологическая инфра-

структура) — 19%, финансовая поддержка микро-, мелких и средних предприятий — 10,2%.

Согласно стратегии ЕБРР для России на 2009—2012 гг. главнейшими приоритетами банка будут модернизация, конкурентоспособность и диверсификация реального сектора экономики России.

Будучи страной, расположенной в двух частях света — Европе и Азии, Россия проявляет интерес к сотрудничеству с Азиатским банком развития. Она намерена присоединиться к этому банку в качестве донора для более активного участия в международных усилиях по содействию развитию государств Азиатско-Тихоокеанского региона.

Резюме

Международные валютно-финансовые и банковские организации занимают важное место в системе международных экономических отношений. Некоторые организации (МВФ) универсальны. Радикальные изменения в мировом хозяйстве на рубеже 80—90-х годов XX в. 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, разработки 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 в ка-

честве филиала МБРР Международную ассоциацию развития — МАР (1960), а также Международную финансовую корпорацию — МФК (1956), Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций — МАГИ (1988) и Международный центр по урегулированию инвестиционных споров — МЦУИС (1966).

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. Какую роль в мировой экономике играют региональные финансовые институты?
4. В чем заключается специфика деятельности Исламского банка развития?
5. В чем состоят основные проблемы сотрудничества России с МВФ и МБРР в настоящее время?
6. Изложите основные направления сотрудничества российских банков и компаний с Европейским банком реконструкции и развития.

Библиографический список

1. *Анализ экономики*. Учебник / Под ред. В.Е. Рыбалкина, В.М. Грибанича. 2-е изд. М.: МО, 2006.
2. *Мировая экономика*: Учебник. 3-е изд. / Под ред. Ю.А. Щербанина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
3. *Мировая экономика*: Учебник / Под ред. Б.М. Смитиенко. М.: Высшее образование: Юрайт, 2009.
4. *Financial Organization and Operations of the IMF*. Wash., 2001. [Pamphlet Series No. 45].
5. *Guidance on Operational Aspects of the 2007 Surveillance Decision*. Wash.: IMF. 2008.

НАПРАВЛЕНИЯ, МЕТОДЫ И ФОРМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- Национальный механизм регулирования МЭО и ВЭД
- Административные нетарифные методы регулирования ВЭД
- Таможенно-тарифное регулирование МЭО и ВЭД

26.1. 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 предreshается выбор продукции или ресурсов потребителем в пользу отечественных.

26.2. 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 в целях 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 применяют эти нетарифные методы. Лицензионная система предполагает, что государство через специально уполномоченное ведомство (в России — Министерство экономического развития и торговли) выдает разре-

шения 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.

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 внешне-

торговой 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 «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 13 октября 1995 г. 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», предусматривавший временную 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. Такие ограничения могут распространяться не на всю импортируемую продукцию, а только на товары, поставки которых могут существенно подорвать позиции российских производителей 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 при распределении квот между странами, поскольку необходимо гарантировать, чтобы товары из одной страны не переправлялись с нарушением установленной в ней квоты во вторую страну. Такая ситуация возникла, когда США выдвинули обвинение, что одежда китайского производства нелегально поступала на таможенную США как одежда, изготовленная в Макао.

Импортные квоты необязательно 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 г. из-за политической вражды с сандинистской партией, находившейся у власти. Но для Никарагуа последствия оказались и экономическими: Никарагуа испытывала трудности со снабжением, особенно с поставками запчастей для техники, производимой 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 бы 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 правило месяцами проводить таможенную очистку товаров, а затем взимать плату за хранение их на таможне в сумме, составляющей значительную долю стоимости импорта.

Специфический метод регулирования внешней торговли — *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 благоприятствуемый 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.

26.3. Таможенно-тарифное регулирование МЭО и ВЭД

Классический метод регулирования ВЭД, в том числе внешней торговли — 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. Взямая таможенные пошлины при импорте, что является разновидностью налогообложения, государство создает предпосылки для роста цен на иностранные товары, снижая тем самым их конкурентоспособность. Взямая 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.

Существует 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.

1. Таможенно-тарифное регулирование в промышленно развитых странах. Таможенные тарифы промышленно развитых стран, как правило, многоколонные, 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 в целях их снижения. В результате проведения так называемых раундов многосторонних переговоров внешнеторговые

пошлины на промышленные товары к середине 1990-х годов были 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 цены товара;
- *специфические*, исчисляемые с объема, штуки или веса;
- *комбинированные*, включающие два предыдущих способа установления 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 для некоторых товаров из определенных стран;
- *льготные*, вводимые для отдельных стран в целях поощрения импорта каких-либо товаров;
- *уравнивательные*, т.е. дополняющие основные ввозные пошлины в целях 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*, применяемые 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 применения 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.

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.

2. 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 — весьма существенный источник 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 1990-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. Примеры таможенных союзов, объединивших все участ-

вующие страны в единую таможенную территорию с единым таможенным тарифом, — Европейский Союз, а также образование нового Таможенного союза таких государств, как Россия, Казахстан и Беларусь. По оценкам экспертов, он может обеспечить прирост ВВП на 12—15%.

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 проводочки и требования бартерного обмена.

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.

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.

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 статистической 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. *Внешекономический* бюллетень. 1996. № 7(1). С. 52.
2. Закон РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 13 октября 1995 г. № 157-ФЗ (с изм. и доп. от 8 июля 1997 г. и 10 февраля 1999 г.).
3. *Краткий внешнеэкономический словарь-справочник* / Под ред. В.Е. Рыбалкина. М.: МО, 1996.
4. *Мировая экономика: Учебник* / Под ред. Б.М. Смитиенко. М.: Высшее образование: Юрайт, 2009.
5. *Мировая экономика и международный бизнес: Учебник* / Под ред. д-ра экон. наук В.В. Полякова и д-ра экон. наук Р.К. Щенина. М.: КноРус, 2007.

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО И СОТРУДНИЧЕСТВО В СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧРЕЖДЕНИЯХ И ОРГАНИЗАЦИЯХ СИСТЕМЫ ООН

- Международное сотрудничество ведущих стран мира. «Группа восьми»
- Основные принципы и направления экономической деятельности ООН
- Система органов экономического сотрудничества в рамках ООН
- Некоторые проблемы развития экономического сотрудничества в рамках ООН

27.1. Международное сотрудничество ведущих стран мира. «Группа восьми»

Глубокие качественные изменения в мире, и в особенности в мировой экономике, поставили вопрос о новых формах взаимодействия стран, прежде всего играющих существенную роль в развитии человеческого сообщества. Если раньше эта роль обозначалась национально-государственными рамками, то во второй половине XX в. и тем более к его концу, намечилось определяющее значение взаимозависимости и взаимовлияния как в новом мировом историческом, так и в мирохозяйственном процессе. Принципиальным признаком современного этапа развития мирового сообщества и на перспективу стала глобализация международных, в том числе мирохозяйственных отношений.

У истоков нового механизма формирования основ и направлений развития мировой политики и экономики, базирующегося на концепции взаимозависимости, выработанной известными западными учеными и политическими деятелями, была так называемая (по месту заседания ответственных представителей четырех, а затем пяти сторон в библиотеке Белого дома. — *В.Р.*) «библиотечная группа»¹.

¹ В составе участия были представители США, Англии, Франции, ФРГ, а потом Японии.

Первое официальное заседание саммита шести (с участием также Италии) состоялось в ноябре 1975 г. в предместье Парижа — Рамбуйе. На нем были одобрены основные направления и методы работы «группы», статус его решений, характер и правила отношений с внешним миром, что было зафиксировано в итоговом решении — Декларации Рамбуйе. При этом было отвергнуто выдвигавшееся ранее американской стороной предложение о придании саммиту функции механизма принятия официальных решений.

Неформализованный характер решений саммитов «группы восьми» не означает их лозунговый характер. Реализация согласованных подходов последовательно реализуется через их продвижение странами-участницами в международных организациях и структурах (ООН, ВТО, МВФ, МБРР, ОЭСР, ЮНЕСКО, МОТ, ФАО, ВОЗ и т.д.), что обеспечивается политическим и экономическим значением и ролью стран — членов «клуба лидеров» в мировом сообществе.

Немаловажным обстоятельством, обуславливающим актуальность и перспективы реализации решений «группы восьми», является практика приглашения для рассмотрения соответствующих вопросов руководителей заинтересованных стран (к примеру, многих развивающихся стран в Эвиане) и международных организаций (ВТО) и т.д.

Можно констатировать, что «клубом лидеров» избрана весьма плодотворная практика общения, обсуждения, принятия и реализации масштабных решений, затрагивающих интересы мирового сообщества, в особенности в области экономики.

Есть все основания для распространения такой практики. На современном этапе, когда вырисовывается тенденция усиления однопolarity, простое расширение «восьмерки» не представляется эффективным.

Другой вариант — создание международных структур, подобных «клубу лидеров» из новейших индустриальных стран, выходящих в обозримой перспективе на ведущие мировые позиции, особая значимость рассмотрения вопросов, выносимых на обсуждение, эксклюзивные методы обеспечения их реализации. Это далеко не внешняя и исключительная сторона деятельности саммитов, неслучайно получивших название «клуба лидеров». Указанное было закреплено в Декларации Рамбуйе: «Каждый из нас несет ответственность за управление открытым демократическим обществом... и ...отвечает за процветание крупной», индустриальной экономики. Рост и стабильность наших экономик помогут процветанию всего индустриального мира и развивающихся стран»¹.

¹ Цит. по: *Луков В.Б.* Группа восьми. М.: ДА МИД РФ: Научная книга, 2004. С. 30.

Декларация первого заседания «клуба лидеров» в известной мере была программным документом, определившим основные направления и задачи деятельности саммитов на долгие годы, что полностью подтвердилось за истекшие 30 лет. Основные ее положения актуальны и в настоящее время, и на перспективу.

В экономической области участниками клуба были определены основы общего подхода к ключевым социально-экономическим проблемам западного мира, которые должны быть предлогом постоянного внимания: обеспечение устойчивого экономического роста, подавление инфляции, сокращение безработицы. В тех или иных вариантах они подтверждались на всех последующих саммитах, несмотря на глубокие и временами существенные идейно-политические, партийные различия позиций участников заседаний, представлявших страны в данный момент.

Внутренние социально-экономические проблемы, среди которых в качестве приоритетных были признаны названные выше и добавившиеся к ним позже энергетические, стали стержнем рассмотрения и решений, требовавших выработки общих подходов применительно к странам — членам клуба, а также к неучаствующим государствам.

Безусловным предметом рассмотрения послужили стратегические проблемы мирового хозяйства и международных экономических отношений.

Признавая новую особую роль фактора взаимозависимости национальных экономик, «клуб лидеров» определил как важнейшие следующие приоритеты в этой области.

1. Поддержание открытости международной торговой системы как средства увеличения объемов мировой торговли и укрепления стабильности цен. Перед ГАТТ (ВТО) поставлена задача «достижения максимально возможного уровня либерализации торговли». В этом плане предусматривалось: «существенное сокращение тарифов», «уменьшение числа нетарифных мер»; расширение «сельскохозяйственной торговли». Эти вопросы являлись и являются предметом постоянного внимания саммитов «группы восьми».

2. Поддержание стабильности международной валютно-финансовой системы, в том числе путем «противодействия беспорядочным колебаниям рынков и обменных курсов». Несмотря на сложность возникающих в этой сфере проблем на целом ряде саммитов «клуба лидеров» они были предметом обсуждения и принятия согласованных решений.

3. Содействие в решении социально-экономических проблем развивающихся стран, прежде всего с помощью сокращения дефицита их платежных балансов, увеличения их экспортной выручки.

4. Обеспечение западной экономики достаточными энергетическими ресурсами, выработка и осуществление мер для преодоления энергетического кризиса. Эта задача остается крайне актуальной, что делает необходимым ее рассмотрение и в настоящее время. Неслучайно последнее было важным пунктом повестки саммита «группы восьми» в 2005 г.

Подчеркивая значение роста взаимозависимости стран, Декларация Рамбуйе провозгласила стремление государств-участников развивать «конструктивный диалог между всеми странами, невзирая на различия в уровнях их экономического развития, наличия ресурсов, различия политических и социальных систем».

За истекшие годы состоялся 31 саммит «клуба лидеров», к числу которых в 1976 г. присоединилась Канада, а в 1986 г. в полной мере согласно решению Лионской встречи — Россия. За время деятельности клуба лидеров сформировалась достаточно четкая структура периодически функционирующих рабочих органов саммитов: групп представителей высокого уровня по основным конкретным вопросам, подлежащим обсуждению («новая энергетическая стратегия»); министров финансов и министров иностранных дел. В странах предусмотрена практика назначения шерпов и сушерпов, отвечающих за подготовку отдельных важнейших позиций и материалов, и т.д. В последние годы был взят курс на повышение роли председателей совещаний саммита, проводимых поочередно во всех странах-участницах.

Широкий круг важнейших международных проблем в области мировой политики (военная акция в Ираке и т.д.) и экономики (обеспечение устойчивого развития, ускорение экономического роста, реформы международной торговой системы, состояние мировой энергетики, охрана окружающей среды и т.п.) были предметом рассмотрения на последних саммитах «группы восьми» в Канадаскисе (Канада, 2002), Эвиане (Франция, 2003), Лонг-Айленде (США, 2004) и в Глениглсе (Шотландия, 2005), где рассматривались некоторые из указанных проблем, а также вопросы борьбы с международным терроризмом.

Саммит «группы восьми» под председательством Президента РФ В.В. Путина состоялся в Санкт-Петербурге в 2006 г. Наиболее существенные вопросы повестки:

- сотрудничество в мировой энергетике;
- борьба против болезней;
- противодействие международному терроризму.

На встрече восьми лидеров ведущих стран мира, проходившей в июне 2007 г. в Германии (Хайлингендамм), центральными вопросами официальной повестки были: мировой климат, экономическая

помощь Африке, мировая энергетика. Было принято 13 документов, обсуждены вопросы американской ПРО в Европе, тенденции к расширению «восьмерки».

Важнейшей обсуждаемой проблемой на саммите восьми в 2008 г. в Японии (Нагано) была мировая экология.

К середине 2008 г. разразился мировой финансовый кризис, переросший в экономический. Формально видимой причиной его стал крах ипотечного кредита в финансово-банковской системе США. Но в силу места и роли ее в мирохозяйственных отношениях, практически затронут весь мир. По масштабам, степени охвата стран и сфер, глубине он сопоставим с подобным в 1929—1933 гг., а по нашему мнению, ощутимо и существенно превосходит его: обозначился серьезный спад производства, перерастающий в общую депрессию, растет безработица, снижается жизненный уровень населения в большинстве стран мира, резко сокращаются объемы мировой торговли. Это затронуло и Россию. Стало очевидным, что преодолеть углубление кризиса, ограничить его во времени и смягчить последствия можно только консолидацией сил и средств, объединением усилий мирового сообщества, что предопределило необходимость обсуждения ситуации и возможных совместных мер в ноябре 2008 г. на саммите «группы 20» в Вашингтоне. В дальнейшем, в конце 2008 — начале 2009 г. состоялся ряд многосторонних и двусторонних встреч на разных уровнях, в том числе в ЕС по подготовке к знаковому саммиту «группы 20», прошедшему затем в Лондоне (2 апреля 2009 г.), где были определены соответствующие антикризисные меры и направления действий.

Основные среди них:

- выделение 1,1 трлн долл. США Международному валютному фонду с учетом его перестройки, в частности на меры в многосторонней мировой торговле (250 млрд долл.);
- обеспечение открытости банковско-финансовой деятельности;
- ужесточение и упорядочение контроля за банковской сферой;
- осуществление мер по поддержке и повышению потребительского спроса;
- жесткое ограничение офшорной деятельности в целях недопущения ухода от налогов и отмывания денег;
- внесение поправок в международные стандарты учета и отчетности для обеспечения объективности финансовых данных;
- преодоление и недопущение протекционистских мер, усугубляющих кризисные трудности.

В большинстве стран принимаются меры по оказанию финансово-кредитной помощи реальному сектору, на преодоление безработицы, общая сумма которой достигнет 5 трлн долл.

Очередной саммит «группы 20» состоялся в конце 2010 г. в Сеуле.

27.2. 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, участвующих в них, 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 статье 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 слабо развитым 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 будет сказано далее.

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.

Мировой финансово-экономический кризис, разразившийся в 2008 г., отразил и серьезные недостатки в деятельности международных финансовых институтов и требует согласованных мер по ее перестройке. Состоявшееся в Берлине в феврале 2009 г. совещание министров ведущих стран ЕС приняло решение рекомендовать «Саммиту 20» в Лондоне рассмотреть меры по усилению надзора за деятельностью международных валютно-финансовых и банковских организаций.

27.3. Система органов экономического сотрудничества в рамках ООН

Основные структурные подразделения системы органов экономического сотрудничества в рамках ООН — это 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 совета. 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 будет сказано далее.

Экономический и социальный совет (ЭКОСОС) — это следующий по старшинству орган в системе экономического механизма ООН. Созданный в 1946 г., ЭКОСОС осуществляет координацию всей деятельности ООН в социально-экономической области. Членами ЭКОСОС состоят 54 государства — члена ООН, избираемые Гене-

ральной Ассамблеей ООН, причем пять постоянных членов Совета Безопасности — это неизменные члены. 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, служащей 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 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 институтов ООН, выполняющий конкретные поручения. Подавляющее большинство сотрудников центрального аппарата Секретариата работают на экономическую службу. В состав экономического аппарата ООН входят несколько подразделений, крупнейшее из которых — Департамент по экономическим и социальным вопросам.

Далее рассмотрим некоторые организации ООН, деятельность которых в области международных экономических отношений наиболее активна и осязаема.

Генеральная Ассамблея 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 ЮНКТАД участвует 191 страна, в том числе Россия. Штаб-квартира — в Женеве, отделение связи — в Нью-Йорке.

Высший орган ЮНКТАД — 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.

Среди последних сессий ЮНКТАД следует особо выделить одиннадцатую, проходившую в 2004 г. в Сан-Паулу (Бразилия). Ее задачей была выработка мер по повышению согласованности между национальными стратегиями развития и глобальными процессами в целях экономического роста и развития. Особое внимание было уделено интересам развивающихся и наименее развитых стран.

В ходе Конференции были рассмотрены четыре основных вопроса: стратегия развития в условиях глобализации мировой экономики, наращивание произведенного потенциала и повышение международной конкурентоспособности, обеспечение выгод для развития от системы международной торговли и торговых переговоров, партнерство в целях развития.

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 в. должна вырабатывать общие торгово-политические принципы в контексте развития, а за ВТО остаются чисто торговые вопросы, да и Соглашение переросло в организацию. В условиях глобализации, укрупнения мировых рынков возникли новые барьеры для развивающихся стран, они прямо поставили вопросы: а каково содействие ЮНКТАД в плане их невытеснения с рынков, способна ли ЮНКТАД содействовать реально и т.д. Конференция приняла 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. Высший орган — 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, т.е. реальную помощь.

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) — это вспомогательный орган ГА ООН, международная программа 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 трехлетний 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 1990-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 на добровольные взносы пришлось 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, технологиях в целях развития. Эти шесть направлений были сконцентрированы в программах пятого цикла (1992—1996). Программы данной организации реально функционируют, ибо задействованы немалые средства. За использованием добровольных взносов установлен соответствующий

щий контроль. Имеются примеры реального осуществления проектов (ирригация, рыболовство, эксплуатация лесных ресурсов и т.д.).

Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО) — специализированное учреждение ООН, задача которого заключается в координации 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 пятилетним 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. в целях 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. Члены ЭСКАТО — 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 земли.

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 ранее: 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.

27.4. 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 экономической деятельности ООН, но не воплощенных в жизнь. В 1974 г. на шестой сессии 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, 1970—1980, 1980—1990), 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 сессии 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 весьма слабо. Думается, что эффективному продвиже-

нию 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 XX в. Исчезновение социалистических государств с политической карты Европы изменило расстановку сил и на экономической арене. Идеи, которые были положены в основу многих крупных экономических документов 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 реальных финансовых условий. Велики затраты международных чиновников, имеющие «непроизводительный 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 организаций ООН. 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 спе-

циализированных 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. Мировая экономика и международные экономические отношения / Под ред. А.С. Булатова, Н.Н. Ливенцева. М.: Магистр, 2008.
4. Мировая экономика и международный бизнес: Учебник / Под ред. д-ра экон. наук В.В. Полякова и д-ра экон. наук Р.К. Щенина. М.: КноРус, 2007.
5. Овчинников К. Что может ООН в экономике // Международная жизнь. 1991. № 9. С. 54—64.

ПРАКТИКА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- Глава 28.** Особенности договорных отношений в сфере международных экономических отношений и внешнеэкономической деятельности
- Глава 29.** Внешнеторговые сделки купли-продажи
- Глава 30.** Бизнес в мирохозяйственной сфере: некоторые направления и формы
- Глава 31.** Экономическая информация по международным экономическим отношениям и внешнеэкономической деятельности

Особенности договорных отношений в сфере международных экономических отношений и внешнеэкономической деятельности

- Роль и место договорных отношений в системе мирохозяйственных связей
- Межгосударственное и международное регулирование мирохозяйственных связей
- Особенности договорных отношений в области международных коммерческих операций

28.1. Роль и место договорных отношений в системе мирохозяйственных связей

Основу современных МЭО на микроуровне составляют мирохозяйственные связи между фирмами и компаниями разных стран, отдельными предпринимателями. Такие связи 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. В МЭО решающую роль традиционно играет внешняя торговля. Это означает, что внешнеэкономическая деятельность предприятий, фирм, компаний и отдельных предпринимателей сводится 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, определения на договорной

основе системы экономических мер и санкций, обеспечивающих их исполнение. Новые возможности договорной практики связаны с созданием и деятельностью предприятий с иностранными инвестициями, ТНК и финансово-промышленных групп; наконец, объектом договоров в МЭО становятся информационные, консалтинговые и маркетинговые услуги, инжиниринг и т.д.

Вместе с тем МЭО имеют ряд особенностей, что обуславливает некоторую специфику договорных отношений на международном уровне. Значительно большее влияние, 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.

28.2. 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 используются 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.

1. В *торговых договорах и соглашениях общего типа* стороны предусматривают взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования, который, как правило, распространяется на область взимания таможенных пошлин, всевозможных налогов 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 обычно 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 ВТО представляют друг 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.

2. Межправительственные соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве играют важную роль в расширении торговли наукоемкими товарами. Обмениваясь 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.

Будучи 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.

3. 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.

4. 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 экспорта товаров в целях 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 по существу имеют форму 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.

5. 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 представляют собой один из способов страхования капиталов главным образом от политического риска.

Ко второму виду относятся *международные договоры, которые 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*).

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. участвует в Конвенции.

Этот документ осуществляет правовое регулирование одного из наиболее распространенных в современной торговле видов 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 правовых 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 металлопродукции 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»*.

28.3. Особенности договорных отношений в области международных коммерческих операций

Объекты международных коммерческих операций — 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** 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.

Разновидность экспортно-импортных операций представляют 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 ввозом 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 ввоза 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 в таких товарах 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 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 патентов, 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 — патенто-владельцем, 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 лицензиару 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 *самостоятельное*. Напротив, 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.

Здесь мы рассматриваем обмен научно-техническими знаниями, технологиями в рамках международной торговли услугами. Однако на современном этапе, а тем более в дальнейшем, международный обмен технологиями и информацией закономерно выделяется в особую составную часть мировой торговли, формируя ее динамичный и масштабный информационно-технологический блок. Его сущность, место и роль в МЭО подробно рассматриваются в гл. 14.

Внешнеэкономическая лицензионная торговля развивается быстрыми темпами. Причина 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 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 объектов, 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, направленной на предоставление различного рода туристических услуг и товаров туристского спроса в целях удовлетворения широкого круга культурных и духовных потребностей иностранного туриста. Международный туризм охватывает выезжающих за границу лиц, не занимаю-

щихся там оплачиваемой деятельностью. Эти особенности отражаются в соответствующих соглашениях.

Туристические услуги в международном товарообороте выступают как «невидимый товар». Своеобразное достоинство туристических услуг как товара заключается в том, что значительная их часть производится с минимальными затратами на месте и, как правило, без использования иностранной валюты. Иностранные туристы пользуются услугами, предоставляемыми предприятиями туристической 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, отелях, 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 продаж так называемых инклюзив-туров или пэкидж-туров.

Инклюзив-тур применяется чаще всего при авиационных перевозках, причем стоимость перевозки туриста к месту назначения 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 продолжают на основе лицензионного соглашения в виде монтажа, наладки и пуска в эксплуатацию, а также технического обслуживания в процессе эксплуатации.

Основные понятия

Режим наибольшего благоприятствования (РНБ) — 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. Лицен-

зионное 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. *Анализ экономики*: Учебник. 2-е изд. / Под ред. В.Е. Рыбалкина, В.М. Грибанича. М.: МО, 2006.
2. *Киреев А.* Международная экономика. Ч. 1, 2. М.: Юрайт: Международные отношения, 2006.
3. *Розенберг А.* Венская конвенция ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров. К 10-летию ее применения Россией. М.: Статут, 2002.

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ СДЕЛКИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

- Внешнеторговые сделки купли-продажи
- Контракт: основное содержание и порядок оформления
- Базисные условия контракта. «Инкотермс»
- Сущность, роль и место рисков в системе договорных мирохозяйственных связей

29.1. 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.

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 норматив-

но-правовые положения содержатся в многосторонних международных актах и конвенциях. Среди последних следует особо выделить «Конвенцию ООН о договорах международной купли-продажи товаров», принятую в 1980 г. в Вене и называемую обычно Венской конвенцией. 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 Белоруссия, 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.

29.2. 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 9):

- 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, составляющей предмет контракта, могут дополнительно вводиться разделы о следующем:

- конвенциональных штрафах;
- технической документации;
- инспектировании и испытаниях;
- экспортных лицензиях;
- особых и прочих условиях.

Непременное условие сделки купли-продажи, оформляемой внешнеторговым контрактом, — 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 поставяет 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.

В последние годы важное значение приобретают *внешнеторговые сделки купли-продажи в электронной коммерции*. Электронная коммерция с использованием компьютерной сети, Интернета все больше проникает во внешнеторговые операции. Прежде всего, как отмечалось в гл. 15, к заключению сделки, ее осуществлению стороны приходят электронным путем в сети Интернет, а не через личные, физические контакты. По существу все основные операции по подготовке, оформлению и реализации сделки, а также большинство сопутствующих действий (интернет-маркетинг, связи с поставщиками и покупателями, платежи, предпродажи и послепродажное обслуживание, доставка товаров и т.д.) — составляющая электронной коммерции. Радикально изменяется и практически исчезает объективный документооборот, заменяемый информацией (извещениями) на магнитных носителях, что обусловило внесение соответствующих изменений в последние редакции «Икотермс» (1990 и 2000). Сказанное относится прежде всего к сфере внешней торговли между фирмами (B2B) и фирмами и потребителями (B2C), развивающейся опережающими темпами, хотя последние несколько замедлились на настоящем этапе из-за повышенных рисков ущерба в связи с вмешательством хакеров.

Направление электронной коммерции между юридическими лицами (фирмами) — B2B характеризуется особо благоприятствующими

условиями при сделках купли-продажи во внешней торговле в рамках отношений компаний продавцов и покупателей, поставщиков. Это дает возможность направлять через Интернет предложение о заключении сделок, получать запросы от покупателей-импортеров и котировки поставщиков, заключать контракты, скрепляя их цифровой электронной подписью, направлять, получать и оплачивать счета.

В итоге электронная коммерция существенно ускоряет операции по купле-продаже внешнеторговых товаров, ощутимо увеличивая международный товарооборот.

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:

- (1) при выделении буквального значения терминов (слов и выражений), содержащихся в тексте контракта, они должны пониматься в их обычно употребляемом смысле;
- (2) при выяснении фактической общей воли сторон исходя из цели договора она должна определяться на момент заключения контракта, а не на момент его толкования;
- (3) практика, сложившаяся в отношениях сторон, не может обосновываться ссылками на условия, содержащиеся в предыдущих контрактах и поэтому якобы применимые 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».

29.3. 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, составляющих предмет внешнеторговой сделки купли-продажи, а также возможный риск 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 их разнообразные 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 1930-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 10.) 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 риск 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 полностью несет риск и расходы, кроме страхования;
- CIF (*Cost, Insurance and Freight*) — «стоимость, страхование, фрахт» — экспортер доставляет груз в порт прибытия с разгрузкой на причале и полностью несет риск и расходы по момент разгрузки, включая страхование.

Перечень всех базисных условий и их значений приведен в приложении 11. Некоторые обязанности — общие 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 12. Знание «Инкотермс» также необходимо для участников внешнеэкономической деятельности, как инструкций для бухгалтера. Поставляя товары на экспорт или закупая их по импорту, контрагенты несут определенный и часто немалый риск, 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. 29.1.

Наиболее часто применяются и используются в международной статистике для оценки стоимостных объемов экспорта и импорта базисные условия и цены FOB (ФОВ) 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 пересече-

ния 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;

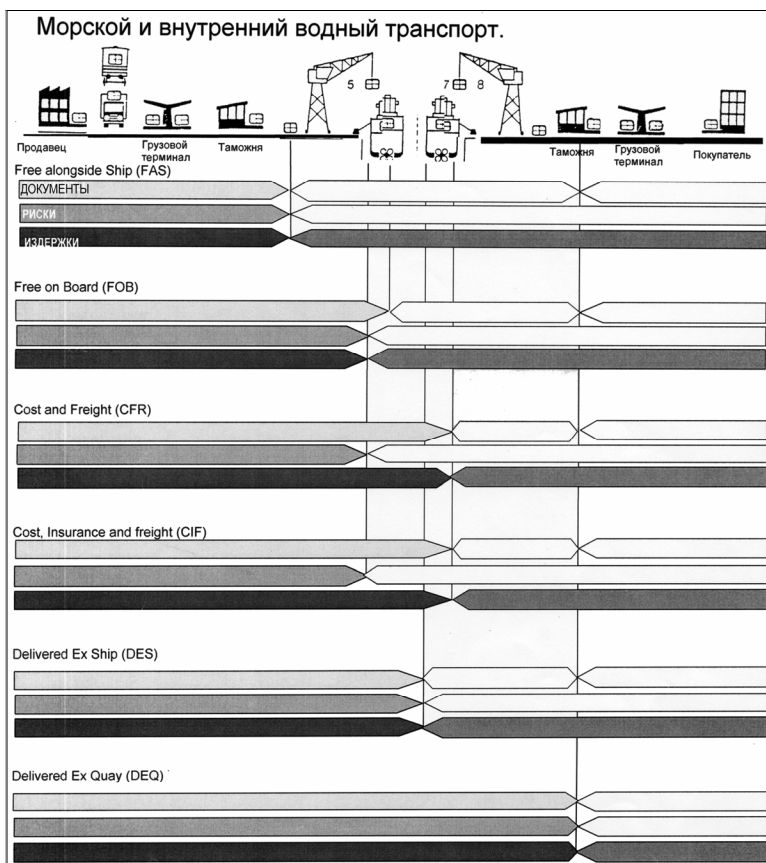
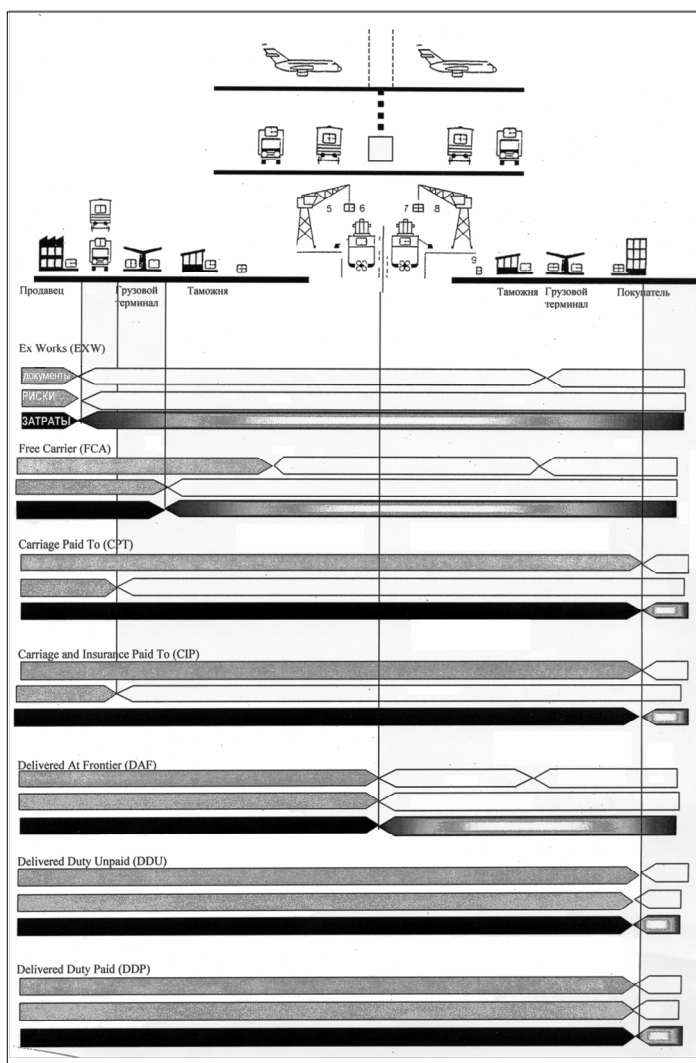


Рис. 29.1. Переход ответственности, обязательств, расходов и риска от продавца к покупателю для разных видов франко-цен:

— 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;

риск — 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)

- погрузить их на борт судна, названного покупателем, в установленные дату или срок и незамедлительно уведомить импортера об отправке груза;
- нести все расходы и риск по доставке на судно в порту отгрузки до момента фактического перехода товара (стрелы крана 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.

И в контрактах покупки, и в контрактах продажи должно быть четко оговорено, какие расходы несет покупатель, а какие — продавец:

- 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 транспортировке 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, а причины заключаются в следующем:

- особенностях отдельных видов торговли;
- обычаях некоторых портов;
- особых условиях контрактов, требующих 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.

29.4. Сущность, роль и место рисков в системе договорных мирохозяйственных связей

В производственной, коммерческой, в том числе предпринимательской, деятельности объективно существуют риски, приводящие к потере имущества, активов, доходов, частичной или полной утрате продукции и т.д. Это предопределяется изменчивостью условий хозяйствования, неопределенностью в связи с этим его результатов. Последняя означает неточное, неполное знание о каком-либо явлении или процессе, непредсказуемость их последствий. На современном этапе в экономике такая ситуация практически неизбежна в связи с действием объективных и субъективных факторов, присутствующих на рынке.

Экономический риск — это явление, связанное с преодолением ситуации неопределенности в условиях альтернативного развития событий, когда есть возможность количественно и/или качественно оценить вероятность достижения поставленной цели и возможность отклонения от нее.

В сфере мирохозяйственных отношений экономические риски могут возникать как при обычных коммерческих операциях (сделках купли-продажи), так и, в особенности, при международных инвестиционных и кредитных акциях, связанных с вложением капитала и размещением финансовых (валютных) ресурсов.

В этой связи для мирохозяйственных отношений особое значение приобретает разграничение рисков на две принципиальные группы: с точки зрения источников, факторов и сферы. Во-первых, это группа рисков, связанная непосредственно с хозяйственной деятельностью фирмы (предприятия), ее способностью обеспечить провозглашенные доходы, прибыль (дивиденды) участникам. Указанное обеспечивается глубиной проработки и обоснованностью производственных и коммерческих программ, четкостью и гибкостью в их осуществлении, недопущением просчетов и ошибок, быстрой реакцией на

изменение ситуации. Соответствующую группу факторов можно объединить как внутренние. Во-вторых, что безусловно для рыночной экономики, внешние факторы, существенно предопределяющие результаты деятельности субъектов хозяйствования — фирм, предприятий, отдельных предпринимателей. Названные, в свою очередь, могут быть подразделены на *общехозяйственные* (экономический цикл, составляющие совокупного спроса и предложения, инфляция) и конкретно-рыночные, отражающие ситуацию на рынках (в данном случае мировых) товаров и услуг, капитала, трудовых ресурсов, кредитно-денежных ресурсов и валютных.

На те и другие влияют в большей или меньшей мере и внешнеэкономические (политические, экологические, природно-техногенные, социологические и т.п.) факторы. В этой части роль фирмы достаточно ограничена, хотя преодоления и минимизация экономических рисков в определенной мере могут обеспечиваться глубиной проработки возможных вариантов рыночной ситуации, особенно на перспективу.

Повышенные внешнеэкономические риски возникают при международных хозяйственных акциях долговременного характера, таких как инвестиции (особенно прямые), внешнем финансировании и длительном кредитовании (межгосударственные и частные займы). Здесь в качестве существенной, актуальной причины риска выступают политические, социальная нестабильность, военные конфликты, международный терроризм, как правило, труднопредсказуемые.

Возникновение экономических рисков в сфере мирохозяйственных отношений связано и с тем, что консолидированными участниками последних являются национальные экономики стран, ситуация в которых неоднозначна по уровню стабильности, политическому, социально-экономическому положению, устойчивости и степени применимости юридических норм и правил, коррумпированности административно-государственного аппарата, правоохранительных органов, транспарентности статистико-экономических и финансовых данных. Показательно, что в международной инвестиционной деятельности получило практическое применение понятие «инвестиционный климат», включающее и критерии экономического риска, которые прямо влияют на предпочтения иностранных партнеров.

Экономические риски во внешнеторговых отношениях это — по преимуществу так называемые *коммерческие риски*, связанные непосредственно со сделками купли-продажи. В известной мере они могут быть обусловлены производственными причинами и в этом отношении в основном зависят от фирм-производителей (качество используемого сырья, соблюдение технологий изготовления продукции, технических нормативов и т.п.), но, прежде всего, определяются именно коммерческими моментами (сроки и комплексность поставок, обеспеченность платежей, предпродажный и послепродажный

сервис, сохранность (физическая и по потребительским параметрам) при транспортировке, погрузке, разгрузке и складировании).

С точки зрения результата внешнеторговые риски, в том числе названные выше, подразделяют на чистые и спекулятивные. *Чистые риски* преимущественно связаны с потерями для субъекта хозяйствования. К ним относятся: естественно-природные, техногенные, экологические, политические, транспортные и частично коммерческие, производственные, торговые, имущественные. Основные виды чистых внешнеторговых рисков и способы их минимизации иллюстрирует рис. 29.2. Среди них одними из реальных и повторяющихся рисков при перевозках внешнеторговых грузов являются перевозки морским транспортом. Неслучайно страхование транспортных рисков стало одним из первых объектов страхования и получило широкое распространение. Расходы на страхование включаются в цены товаров (цены на базисном условии CIF) и возмещаются при их поставке, составляя 2—3% в соответствующей цене.

Спекулятивные риски содержат возможность как положительного, так и отрицательного результата. К таковым относятся **финансовые**, связанные с покупательской способностью денег, курсами валют, а также **инвестиционные**, т.е. связанные с вложением капитала. Во внешнеторговых и в целом во внешнеэкономических операциях сосредоточиваются в реальности почти все виды предпринимательских рисков. При этом под последними понимается возможность отклонения фактического результата, осуществляемой операции от программируемого под воздействием неблагоприятных изменений в ключевых факторах, формирующих этот результат. В принципе чем больше диапазон таких отклонений, тем выше внешнеторговый риск.

Из этого вытекает, что экономический риск при внешнеторговых операциях может быть преодолен, минимизирован путем тщательной проработки вариантов хозяйственных решений (сделок), детального изучения и оценки экономической и правовой информации, инструментов и механизмов организации и регулирования международных хозяйственных отношений, межгосударственных договоров и соглашений, квалифицированной подготовки и оформления контрактов, четкого контроля за их исполнением. Соответствующая работа фирмы, специалистов в целом представляет собой **процесс управления риском**. Схематически процедура управления риском представлена в приложении 13.

Одной из обязательных составляющих управления риском являются выработка механизма и правил возмещения понесенного риска. При этом в страховом деле под риском понимается любая возможность понести потери для физического или юридического лица или собственности, защищаемой страховым полисом.

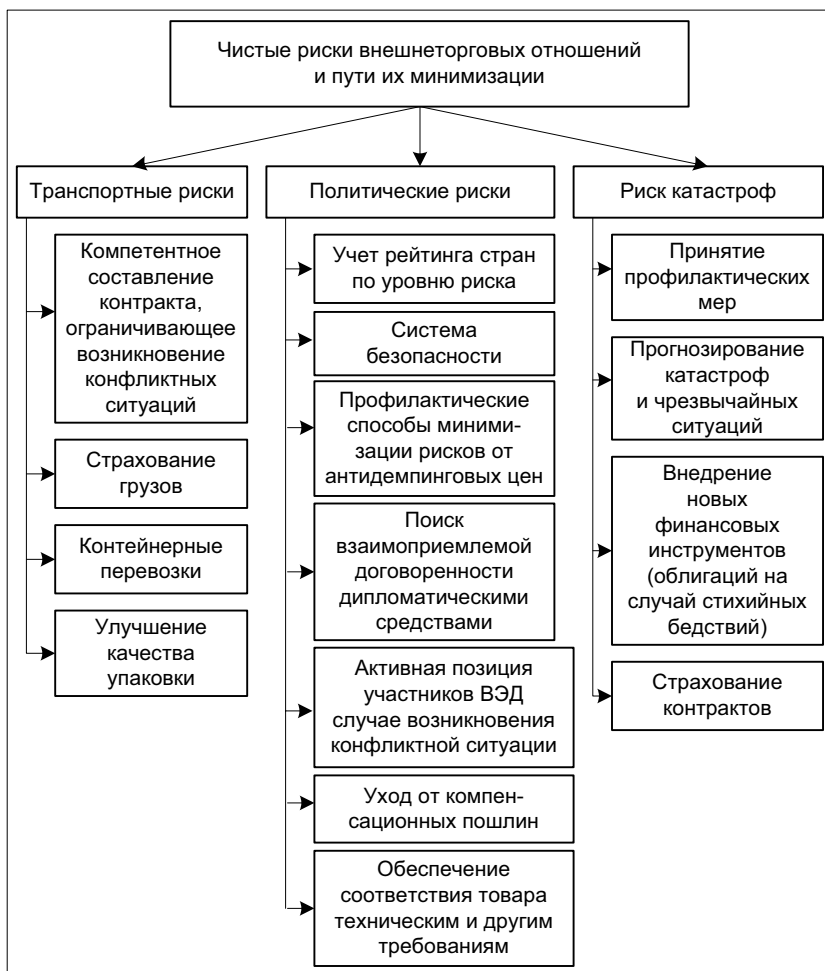


Рис. 29.2. Виды чистых внешнеторговых рисков и способы их минимизации¹

Экономические риски, вероятность которых трудно предугадать даже в самом общем виде, считаются слишком большими для страхования и поэтому отнесены к категории так называемых «нестрахуемых»

¹ См.: Корабельникова О.А. Минимизация рисков торгово-экономических отношений России с европейскими государствами. М.: Дис. ... канд. экон. наук. ДА МИД РФ, 2005.

рисков». Однако законодательство и страховая практика многих стран содержат перечень «нестраховемых рисков», которые подлежат обязательному страхованию. Это обеспечивается с помощью создания пулы страховщиков, в рамках которых специальным договором определяются пропорции и объемы прав и обязанностей сторон — участниц пула. Как правило, страхование внешнеторговых операций оформляется отдельным договором, где фиксируются его условия, права и обязанности сторон.

Во внешнеторговых контрактах, оформляющих сделки купли-продажи, в обязательном порядке содержится пункт, оговаривающий экономические риски, связанные с обстоятельствами «непреодолимой силы» (форс-мажорными). При этом следует подчеркнуть, что состав последних характеризуется тенденцией к расширению. Помимо стихийных бедствий и техногенных катастроф к ним в настоящее время относят политические потрясения, военные действия, забастовки продолжительного общего характера, непредвиденные решения государственных (законодательных и исполнительных) органов, затрагивающих данную сферу деятельности.

Риски, будь то внешние или внутренние, в любом случае не должны расцениваться участниками внешнеэкономической деятельности сугубо с позиций опасности, т.е. возможности потери части дохода и понесения непредвиденных расходов. Напротив, риск необходимо рассматривать как возможность не столько неблагоприятного исхода, сколько достижения поставленных целей. В условиях осуществляемой внешнеэкономической деятельности для хозяйствующего субъекта основополагающими становятся две цели:

- получение максимально возможной прибыли;
- недопущение, преодоление рисков.

При этом значение риск-менеджмента на современном этапе, характеризующемся кризисными явлениями, неизменно возрастает и может оказаться решающим.

Резюме

Внешнеторговые сделки купли-продажи представляют основной вид 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.

Внешнеторговый контракт — 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 риска 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 Международной 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. *Гражданский кодекс Российской Федерации.*
2. *Инкотермс-2000.*
3. *Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров.* Док/CONF, 97/18, Ап. 1.
4. *Краткий внешнеэкономический словарь-справочник.* М.: МО, 1996. С. 81.
5. *Мировая экономика и международные экономические отношения /* Под ред. А.С. Булатова, Н.Н. Ливенцева. М.: Магистр, 2008.

БИЗНЕС В МИРОХОЗЯЙСТВЕННОЙ СФЕРЕ: НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ФОРМЫ

- Понятие лизинга. Особенности международных лизинговых операций
- Международный факторинг
- Международный франчайзинг

30.1. Понятие лизинга. Особенности международных лизинговых операций

В международном бизнесе используются сравнительные преимущества десятков операций и сделок, участниками которых становятся 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 наём, 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, т.е. 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 — владелец и собственник 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 регрессивными. 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 14). В качестве лизингополучателя выступает арендатор (пользователь) — фирма или лицо, получившие для производственного использования объект лизинга на согласованных с лизингодателем и поставщиком условиях. Лизингополучатель обязан:

- провести 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. Благодаря лизингу арендатор 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 служит 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:

- (1) речь идет о том, что пользователь впоследствии получает право на приобретение материального имущества;
- (2) материальное имущество в общем и целом не должно предназначаться для использования в личных целях или же для домашних (семейных) нужд пользователя;
- (3) в тексте Конвенции обращается внимание на необходимость регулирования отношений между поставщиком, поставителем 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-поставителя, хотя и не является стороной контракта о продаже. Поставитель 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 в зависимости от одновременного действия многих разнонаправленно проявляющихся факторов. Виды лизинга систематизируются в качестве своеобразных, как правило, парных разновидностей (см. приложение 15):

- 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 состоят с ней 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 офшорных 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. Важный признак финансового лизинга — невозможность расторжения лизингового договора в течение всего срока контракта. Особенность финансового лизинга заключается в обязательном трехстороннем соглашении, 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.

Парную категорию для финансового лизинга представляет *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. Условие широкого применения оперативного лизинга — 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 однократную 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 поступлениями 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 1980-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, которое ему принадлежит и 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 от 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 *бай-бэк*, которые предусматривают оплату обязательств поставкой продукции, полученной на оборудовании, взятом в лизинг. Этот вид лизинга можно рекомендовать для широкого применения россий-

ским 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. Серьезное ограничение в применении этого вида лизинга представляют 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 др.), 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, сколько 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 лизинго-

вой 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, что налоговое обложение 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 производственного 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, 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 процентом, начисляемым арендодателем на сумму основного долга арендатора;
- 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 обуславливает 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 риск износа (морального старения) объекта лизинга ложится на лизингодателя, который включает его 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; 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; 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-порученческий 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 относятся 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 риск 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 (от 26 февраля 1996 г. № 167) «Об утверждении Положения о лицензировании лизинговой деятельности в Российской Федерации». Лицензия на ведение лизинговой деятельности выдается Министерством экономического развития и торговли РФ.

Госдумой РФ принят Закон 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.

30.2. Международный факторинг

Параллельно с возникновением в России рынка лизинговых услуг постепенно формируется на финансовом рынке специальный сектор факторинговых операций (см. приложение 16). В практике международной торговли факторинг появился в 1960-х годах, наибольшее развитие получил в 1980-е годы. За 1981—1995 гг. оборот по факторингу вырос в Италии в 74 раза, в Испании — в 14 раз, в Велико-

британии 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 15) 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.

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.

30.3. Международный франчайзинг

Эта форма международной предпринимательской деятельности в современных условиях приобретает особое значение. Ускоренное освоение современных индустриальных производств с привлечением передовых зарубежных технологий, авангардного опыта организации хозяйствования превращается в значимый фактор ускорения экономического роста, внедрения новейших технологий в особенности в менее развитых странах. Франчайзинг тесно связан с промышленной собственностью, исключительным правом воспроизводства новых технологических решений, что защищается в правовом и экономико-финансовом отношении товарным знаком (брендом), юридическим держателем которого являются соответствующие предприятия, фирмы, компании. Как таковые, они обладают всеми правами и преимуществами, обеспечиваемыми этим товарным знаком, несут соответствующую юридическую и экономическую ответственность.

На практике предоставление (продажа) инофирмой-франчайзером товарного знака означает приобретение технологии производства, применяемой продуцентом с обязательством обеспечения должного качества изделий, а тем самым успешного позиционирования на национальном внутреннем и на мировых товарных рынках. Обычно это связано с инвестициями в соответствующее производство. Как правило, при выпуске готовой продукции, особенно машин и оборудования, транспортных средств, гражданских самолетов, франчайзер в интересах поддержания качества товаров, защищенных его товарным знаком, осуществляет первоначально поставку комплектующих, узлов, деталей и т.д.

Особая роль франчайзинга как формы международного сотрудничества связана с деятельностью ТНК: вступая в контакты с национальными предприятиями принимающей стороны, предоставляют им на возможных условиях свой товарный знак, обеспеченный высокими качественными характеристиками выпускаемых изделий, получающих реальные конкурентные преимущества на рынке в силу известности фирмы-франчайзера, ее высокого имиджа, обуславливающих предпочтение потребителей. Важнейшим условием договора франчайзинга является обязательство стороны, приобретающей знак — франшизу, обеспечить соответствующее качество продукции, что договорно закрепляется правовой и экономической ответственностью. В качестве франчайзеров выступают обычно известные фирмы, пользующиеся международным признанием, владеющие передовыми технологиями, имеющие опыт организации производства, располагающие высококвалифицированными кадрами. Это позволяет в короткие сроки наладить производство, устойчиво позиционировать продукцию на рынке. Международные франчайзинговые соглашения превращаются в серьезный рычаг реструктуризации экономики, прежде всего развивающихся стран, становятся практическим проявлением глобализации мирохозяйственных связей: во многих странах в рамках франчайзинга предусматривается использование в принимающих странах уже имеющихся мощностей и производств с их последующей существенной модернизацией и обновлением. Условиями соглашения предусматривается выплата франчайзеру вознаграждения, как правило, в двух видах:

- единовременно при заключении договора в виде совокупной суммы, называемой «входной платой»;
- по частям, в оговоренном проценте к этой сумме (25% — при подписании соглашения; 25% — по завершении обучения персонала; 25% — после ввода в эксплуатацию основного объекта предприятия; 25% — по реализации масштабной партии продукции и т.п.).

Осуществляются и последующие периодические платежи — *«роялти»* от суммы продаж продукции (товаров, услуг, работ) в виде отчислений в согласованном проценте от оборота, прибыли и т.п. Возможен также вариант оплаты по товарной шкале в виде фиксированных сумм в установленные договором сроки.

Положительный опыт международного сотрудничества на условиях франчайзинга накапливается в России: в предыдущие годы — с компаниями «Макдоналдс», «Вим Биль Дан»; в настоящее время осуществлен перспективный проект с японской автомобильной компанией «Тойота», предусматривавший ввод в эксплуатацию сборочного автозавода под Санкт-Петербургом. Реализован выпуск новейшей европейской модели легкового автомобиля «Тойота» (от 2 тыс. в 2005 г. до 5 тыс. в 2007 г. и до 200 тыс. автомобилей в последующие годы). Сборка автомобилей осуществляется из импортных комплектующих. Имеется в виду разработка внедрения инновационных технологий, программа обучения персонала и современного менеджмента. В рамках договора инвестиции компании франчайзера уже составили около 170 млн долл. США. Подобные решения создают обнадеживающие перспективы для российской автомобильной промышленности. Многие из них находятся в стадии реализации с другими ведущими иностранными автомобильными компаниями. При этом, как правило, в дальнейшем намечается наращивание поставок комплектующих отечественными предприятиями.

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, преимущественная сфера которой — 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 уста-

новленный 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 в целях 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—3. М.: РОСБИ, 1992. С. 7—10.
2. Жуков Е.Ф. Трастовые и факторинговые операции коммерческих банков (Серия «Международный банковский бизнес»). М.: Консалтбанк, 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. Смирнов А.Л. Лизинговые операции (Серия «Международный банковский бизнес»). М.: Консалтбанк, 1995.
6. Указания об отражении в бухгалтерском учете лизинговых операций // Финансовая аренда. Лизинг. М.: ПРИОР, 1996. С. 22—25.
7. Чекмарева Е.Н. Лизинговый бизнес: Практич. пособие по организации и проведению лизинговых операций. М.: Экономика, 1994.
8. Човушян Э.О. Лизинг в России. М.: Научная книга, 1999.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ОТНОШЕНИЯМ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- Основные виды экономической информации
- Организация международной статистики
- Основные международные экономические классификации
- Источники информации по МЭО
- Статистическая информация в сети Интернет
- Переход России на международную систему учета и статистики

31.1. 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 чего 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.

При проведении анализа той или иной проблемы или ситуации в основном используется *экономическая информация*, которая в свою очередь подразделяется на статистическую, бухгалтерскую, оперативную, а также аналитическую информацию, экспертные оценки и прогноз.

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, принятия оперативных решений. В качестве оперативной информации могут выступать как официальные статистические показатели, так и неопубликованные данные, полученные в результате непосредственного наблюдения, личного опыта, различных экспериментов и т.д.

Аналитическую информацию, которая в свою очередь может быть одним из источников дальнейшего анализа, составляют и публикуют международные организации, научно-исследовательские институты, ученые. Многие международные статистические сборники содержат главу или параграф, в которых дается суммарная оценка происходящих в мировой экономике изменений. При использовании аналитической информации очень важно обращать внимание, на основе каких данных и источников проводился анализ. Недостаток аналитической информации заключается в ее быстром устаревании в условиях динамичных процессов, разворачивающихся в современной мировой экономике.

Экспертные оценки, так же как и аналитика, производны от первичных источников информации. Они всегда субъективны: выводы экспертов в значительной степени зависят от экономической школы автора (монетарист, институционалист, либерал и т.д.), страны, которую он представляет.

Прогноз — информация о будущих событиях. В основе прогноза лежат доступные всем или закрытые данные, а также широко известные математические методы, моделирование, экстраполяция и другие или новая, уникальная методология. Многие международные экономические организации составляют прогнозы. Наиболее известны: IMF Outlook, OECD Outlook и т.д.

Исследования процессов в области МЭО, 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 резуль-

тате 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.

31.2. Организация международной статистики

Начало процессу организации международной статистики было положено группой европейских статистиков, предложивших в 1853 г. образовать *Международный статистический конгресс* в целях 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 основная задача МСИ — 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 — это автономная международная организация, 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. В ведении центрального аппарата ООН находятся демографическая статистика и все остальные отрасли экономической статистики, за исключением статистики сельского хозяйства и труда, которые относятся к компетенции специализированных учреждений. Координацию их деятельности осуществляют Статистическая комиссия ООН (UNSC) и Статистическое подразделение ООН¹ (UNSD), выполняющее функции секретариата Комиссии.

Статистическая комиссия ООН (создана в 1946 г.) — одна из функциональных комиссий Экономического и социального совета ООН (ЭКОСОС); она направляет и контролирует деятельность всех подразделений ООН в области статистики. В настоящее время деятельность Статистической комиссии направлена на:

- поощрение развития статистической работы в различных странах и улучшение ее сопоставимости;
- координацию статистической работы специализированных учреждений;
- развитие центральных статистических служб Секретариата;
- консультирование органов Организации Объединенных Наций по общим вопросам, относящимся к сбору, анализу и распространению статистической информации;
- содействие общему улучшению статистических данных и статистических методов.

Конечная цель работы Статистической комиссии заключается в достижении единой системы информации, обработки и распространения международной статистической информации органами и учреждениями ООН.

В функции *Статистического подразделения ООН* входят:

- сбор, обработка и распространение статистической информации;
- стандартизация статистических методов, классификаций и определений;
- программы технического сотрудничества;
- координация международных статистических программ и мероприятий.

¹ Ранее называлось «Статистическое бюро Секретариата ООН».

Для выполнения этих функций на Статистическое подразделение ООН возложены следующие задачи:

- обеспечивает структуры ООН данными по международной торговле, национальным счетам, энергетике, промышленности, окружающей среде и демографической и социальной статистике, собранной из национальных и международных источников;
- продвигает международные стандарты в области методов, классификаций и определений, используемых национальными учреждениями;
- оказывает государствам-членам по их просьбе консультации и услуги по обучению для улучшения деятельности их статистических служб;
- координирует международные статистические программы и мероприятия, возложенные на отдел Статистической комиссией Организации Объединенных Наций и Комитетом по координации статистической деятельности (ККСД);
- обеспечивает секретарскую поддержку деятельности Статистической комиссии ООН;
- содействует внедрению современных съемки и картографирования в качестве инструмента для роста и развития.

Статистическое подразделение состоит из шести подразделений; каждое из них решает круг конкретных информационных, функциональных и технических задач и подготавливает соответствующие цифровые и методические публикации, в частности, регулярно публикуя данные обновления, включая Статистический ежегодник и Всемирный статистический справочник, а также книги и доклады по статистике и статистическим методам.

31.3. 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 систематизировать статистическую информацию, характеризующую 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 (ГСОКТ);
- Классификатор основных продуктов (КОП).

Далее рассмотрим их кратко.

1. 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., пересматривалась в 1968, 1989 и 2008 гг. 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.

Четвертый пересмотренный вариант МСОК является результатом процесса пересмотра, который продолжался несколько лет и в который внесли свой вклад многие эксперты в области классификаций и пользователи всего мира. Этот процесс привел к разработке более подробной, чем в предыдущем варианте, структуры МСОК, позволяющей удовлетворить потребность в раздельном определении многих новых отраслей. Это особенно относится к сфере услуг. Кроме того, релевантность данной классификации повысилась за счет введения новых категорий высокого уровня для лучшего отражения современных экономических явлений. Одним из таких нововведений стал раздел «Информация и связь». Повысилась также совместимость с целым рядом других региональных классификаций видов экономической деятельности, что делает данный вариант МСОК гораздо более совершенным инструментом для международного сопоставления данных.

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.

2. *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 уже четвертый пересмотренный вариант СМТК, одобренный Статистической комиссией ООН в 2007 г. В четвертом пересмотренном варианте МСТК сохранена общая структура третьего пересмотренного варианта МСТК и содержится такое же число разделов, отделов и групп. Изменения были внесены на уровне основных позиций и некоторых подгрупп. Было исключено 238 основных позиций третьего пересмотренного варианта МСТК и включено 87 новых основных позиций. В результате этих изъятий и дополнений четвертый пересмотренный вариант МСТК содержит 10 разделов, 67 отделов, 261 группу, 1033 подгруппы, из которых 720, в свою очередь, подразделяются на 2970 основных позиций.

3. *Гармонизированная система описания и кодирования товаров* — ГС (Harmonized Commodity Description and Coding System — HS). 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. Четвертое издание ГС с поправками («ГС07») вступило в силу с 1 января 2007 г.

Гармонизированная система — многоцелевая товарная номенклатура, отвечающая потребностям таможенных органов, статистиче-

ских служб, коммерческой деятельности, необходимости обеспечения сопоставимости национальных статистических данных о торговле и более тесной увязки внешнеторговой и производственной статистики различных государств. Структура кодового обозначения шестизначная; седьмой и восьмой разряды могут использоваться странами в национальных целях.

ГС имеет шесть ступеней классификации: разделы — 21; группы — 96; подгруппы — 33; товарные позиции — 1241; подпозиции — 3553; субподпозиции — 5302.

За основу построения этой товарной номенклатуры взята совокупность различных признаков товаров: происхождение, вид материала, из которого изготовлен товар, назначение товара, его химический состав. Группы товаров формируются по принципу последовательности их обработки: сырье — полуфабрикат — готовое изделие. Это позволяет успешно использовать ГС в таможенных тарифах, в результате чего она применяется более чем в 150 странах. С января 1991 г. ГС была принята в СССР, действует в России (с 1994 г. ГС составляет основу внешнеторговой статистики в Российской Федерации).

4. Классификатор основных продуктов — КОП (Central Product Classification — CPC). Обновленный вариант принят в 2005 г. и вступил в силу в 2007 г. 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.

31.4. Источники информации по МЭО

Экономическая информация содержится в публикуемых с различной степенью регулярности национальными и международными статистическими организациями изданиях, бюллетенях, журналах и т.д.

1. Публикации МСИ. Основная публикация — *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).

2. Статистические издания ООН. Среди них есть издания общеэкономического характера, в том числе:

- *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 внешней и внутренней, 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 семь или восемь 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, трудовой политике государства, производстве промышленной продукции, внутренней и внешней торговле (в долларах и национальной валюте), развитии транспорта, 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: использованию ВВП, НД; распределению ВНП по отраслям экономики; по факторному распределению дохода от внутреннего производства; ресурсам и использованию товаров и услуг; расходам на содержание государственного аппарата; частным расходам; формированию основного капитала; текущим операциям (до-

ходам и расходам) и операциям с капиталами обществ, институтов, государственных учреждений и частных хозяйств, операциям с границей.

Выходят также 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 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 по-

зиций, 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.

31.5. Статистическая информация в сети Интернет

Всемирная компьютерная сеть Интернет дает уникальную возможность доступа к достоверной и свежей статистической информации, распространяемой международными экономическими ор-

ганизациями в глобальной сети, как на платной основе, так и в открытом доступе. Практически все международные организации сегодня имеют свои web-узлы, где на электронных страницах размещают новости о последних событиях в соответствующих областях знаний, общие сведения об организации, информацию о состоянии актуальных экономических проблем, свои годовые отчеты и др. Из всего огромного массива электронных ресурсов Интернет, а их в 2006 г. насчитывалось 100 млрд страниц на 20 млн web-серверов, информационные страницы международных организаций привлекают все больше внимания заинтересованных потребителей. Этому способствует высокое качество публикуемой информации, ведь эта информация представляет собой либо официальные документы, распространявшиеся ранее только в печатной форме, а сегодня дублируемые и в электронной форме¹, либо эта информация — рабочие документы организации, либо пресс-релизы для журналистов и всех интересующихся лиц. В любом случае, практически всегда эта информация проверенная, отражает официальную точку зрения самой организации или ее сотрудников, экспертов, привлекаемых к исследованиям различных проблем. Определить электронный адрес web-сайта международной организации можно по окончании его доменного имени — «org», например www.bis.org (сайт Банка международных расчетов) или www.wipo.org (сайт Всемирной организации интеллектуальной собственности).

Статистическая информация на web-сайтах международных экономических организаций размещается обычно в одном из следующих разделов Statistics, Publications, Documents, Resources, Papers. При этом международные организации нередко отходят от сложившейся практики интернет-дизайна размещать в разделе Statistics статистику посещения web-сайта пользователями Интернета, а не экономическую статистику. Раздел Publications содержит годовые отчеты, другие регулярные и отдельные публикации этой организации. В разделе Documents помещают обычно официальные учредительные документы, международные соглашения.

На всех официальных сайтах обязательно открыто окошко для поиска нужной информации, что существенно сокращает для исследователя время сбора нужной информации, но одновременно требует от него элементарных навыков и знаний использования поисковых символов для объединения нескольких слов в процессе

¹ Обычно в формате Adobe Portable Document Format (PDF). Этот формат позволяет в сети Интернет опубликовать в электронной форме печатные издания точно так, как они выглядят в обычном напечатанном варианте, соблюдая все шрифты, цвета, изображения, формат оригинала.

поиска (AND) или обнаружения страницы с любым из разыскиваемых слов (OR) и т.д.

Всемирная торговая организация открыла интернет-представительство в год своего основания — 26 сентября 1995 г. Этот сайт (www.wto.org) в среднем посещают 250 тыс. пользователей в месяц из более чем 160 стран мира, загружая ежемесячно в свой компьютер информацию ВТО, эквивалентную 80 млн страниц печатного текста на английском, французском или испанском языках, делая от 15 до 20 млн электронных запросов (рис. 31.1). Из числа зарегистрированных пользователей больше всего интересуются информацией на сайте американцы, канадцы, французы, большей частью из частных компаний или университетов.

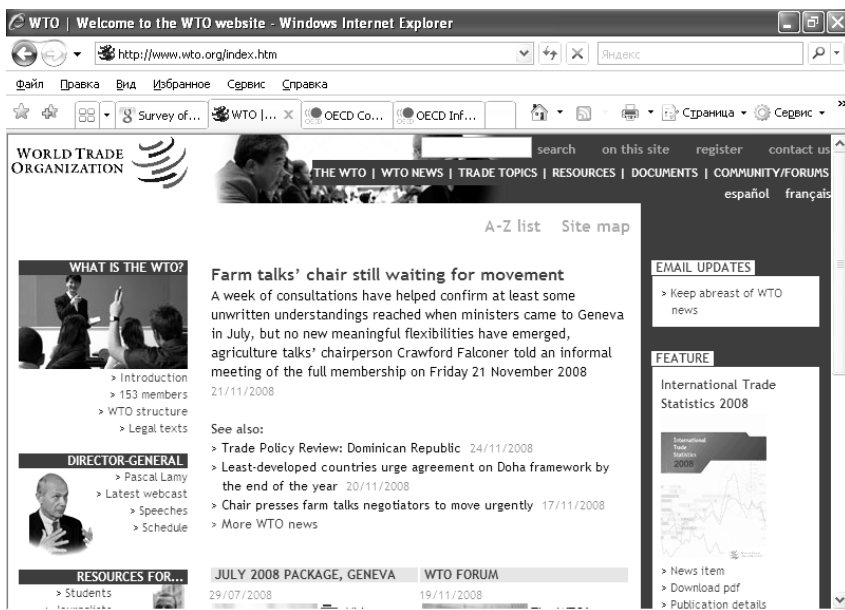


Рис. 31.1. Страница web-сайта ВТО

Web-сайт ВТО поделен на следующие ключевые разделы, к которым можно перейти, указав на соответствующую гиперссылку в меню на домашней (home page) или любой странице.

1. Информация об организации (The WTO) содержит сведения о деятельности ВТО, ее структуре с указанием подчиненности основных органов, объясняет механизм принятия решений. В этом разделе приводится статистика о членстве с полным списком стран-членов

и датой вступления, дана информация о функциях секретариата и состоянии бюджета организации. В хронологической последовательности приводятся выступления Генерального секретаря.

2. *Новости ВТО (WTO News)*. В данном разделе обычно содержится информация о последних министерских конференциях, а также о событиях в международной торговле. Своевременно объявляется о выходе в свет статистических сборников и иных публикаций. В конце раздела даются ссылки на архив пресс-релизов и выступлений Генерального секретаря по годам.

3. *Проблемы торговли (Trade Topics)* — один из наиболее интересных разделов сайта, где в строго упорядоченном виде приводится информация о состоянии всех ключевых проблем международной торговли товарами, услугами, сопутствующих проблем соблюдения прав интеллектуальной собственности, разрешения международных торговых споров, другие немаловажные проблемы: вступления в организацию (порядок, требования), ведения конкурентной борьбы на мировых рынках, электронной коммерции, экологии.

4. *Информационные ресурсы (Resources)*. Раздел содержит международную торговую статистику (ежегодно публикующийся сборник International Trade Statistics), экономические исследования и аналитику, ссылку на другие сайты международных организаций. В подразделе публикаций находится регулярное издание бюллетеня ВТО «Фокус», а также обзор мировой торговли World Trade Review.

5. В этом разделе *Официальные документы (Documents)* можно прочитать в оригинале Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), Генеральное соглашение по торговле услугами, соглашения TRIPS и TRIMS, полный и сокращенный текст Заключительного акта Уругвайского раунда переговоров (пакет многосторонних соглашений раунда) и другие из 100 тыс. официальных документов, подготовленных органами ВТО или странами-членами. В этом разделе можно ознакомиться с поправками, изменениями, регулярно вносимыми в тексты официальных документов.

6. *Community /forums* — место для обсуждения политики ВТО, проблем развития мировой торговой системы.

7. *Поиск (Search)*, *Карта сайта (On This Site)*, *Регистрация (Register)*, *Контактная информация (Contact Us)*. Это вспомогательные разделы сайта, помогающие пользователю осуществить быстрый поиск нужного документа ВТО по различным его атрибутам, сориентироваться с подразделами сайта, зарегистрироваться на нем.

Электронные версии статистических сборников предоставляют пользователю дополнительные возможности, которые отсутствуют при ознакомлении с обычным печатным вариантом издания. Они заключаются в том, что узнать основные тенденции международной

торговли можно из коротких пресс-релизов, сопровождающих электронную публикацию, необязательно листая весь 200-страничный сборник. Кроме того, можно быстро ознакомиться с необходимой статистикой, используя компьютерные средства поиска или по годам изучив данные о структуре международной торговли товарами и услугами выбранных регионов и стран мира.

Экономическая статистика на сайте *Организации экономического сотрудничества и развития* (www.oecd.org), по понятным соображениям, ограничена территориально: статистический учет ведется по 30 странам-членам, за исключением тех случаев, когда в обзор включаются некоторые другие страны. Вместе с тем, как известно, членами ОЭСР являются ведущие развитые страны, доминирующие в мировой торговле, международных инвестициях и других формах МЭО, поэтому в центре внимания — основная часть мирового хозяйства. Кроме того, ОЭСР составляет аналитические обзоры по ряду стран — нечленов ОЭСР, в том числе и по России. Эти обзоры доступны для чтения на сайте организации (рис. 31.2), однако установлены ограничения на печать и создание электронных копий загруженных с сайта материалов.

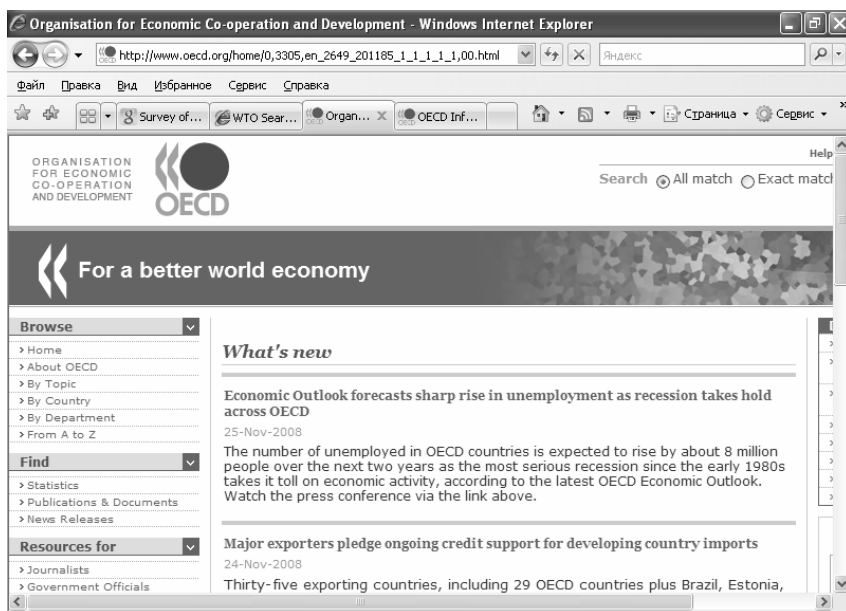


Рис. 31.2. Страница web-сайта ОЭСР

Основными разделами в меню сайта являются следующие.

1. *Информация об организации (About)* содержит список стран-членов со ссылками на web-страницы государственных органов этих стран, принципы выработки решений и рекомендаций ОЭСР, объясняет структуру организации, рассказывает о Генеральном секретаре.

2. Раздел *By Topics* позволяет пользователю выбрать интересующую тему и ознакомиться с последними новостями по этой проблематике, просмотреть статистику и публикации.

3. *По странам (By Country)* — раздел, где содержится страновая информация. Причем можно увидеть сведения не только по странам-членам, но и по некоторым другим государствам, в том числе по России.

4. *По департаментам ОЭСР (By Department)*. Раздел помогает сориентироваться в организационном устройстве и выяснить последние новости, вопросы, рассматриваемые по структурным подразделениям ОЭСР.

Сайт позволяет пользователям в режиме on-line приобрести аналитические материалы, страновые обзоры, статистику, справочники и другую литературу в электронном книжном магазине организации с возможностью оплаты и доставки по сети Интернет.

Международная финансовая информация доступна на сайте *Международного валютного фонда*. Структура сайта (www.imf.org) позволяет быстро найти необходимые данные по конкретной стране, указав ее наименование в специальном окне на домашней странице (рис. 31.3). Для русскоязычных пользователей разработчики сайта предусмотрели возможность получать часть информации на родном языке. На главной странице можно также увидеть ежедневно устанавливаемый курс СДР по отношению к доллару США. Традиционные для официальных сайтов *Новости (What's New)* здесь ежедневно рассказывают о мероприятиях Фонда, проходящих консультациях, выделяемых кредитах и пр. Меню состоит из семи основных разделов-закладок: Домашняя страница; О Фонде; Деятельность МВФ; Страновая информация; Новости; Данные и статистика; Публикации.

Особую ценность для исследователя представляют Публикации Фонда. В этом разделе можно воспользоваться предлагаемыми средствами поиска нужной публикации с указанием каких-либо известных ее реквизитов: название, автор или редактор, предмет публикации, серия, дата, язык. Можно воспользоваться каталогом названий последних публикаций, периодически выходящих материалов, исследований Фонда, текущих работ, заказываемой информации, документов по политике стран, прав и разрешений.

Можно по гиперссылкам сразу перейти на основные публикации Фонда: IMF Survey, выходящий каждые две недели, ежеквартальные Finance & Development и IMF Research Bulletin, научный журнал Фонда IMF Staff Papers, полнотекстовые рабочие документы и Country Reports по годам и другие публикации.



Рис. 31.3. Страница web-сайта МВФ

31.6. 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 значи-

тельную 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. (переход формально начался еще в период существования СССР в 1988 г. В РФ он осуществляется в соответствии с «Государственной программой 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. Пока переход в полной мере не завершен.

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 считается 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 производстве — 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) стала 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 30 общероссийских классификаторов, среди которых следует выделить:

- Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД), введен в действие с 1 января 2004 г.;
- 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 (ОКД), введен в действие с 1 января 1994 г.;
- Общероссийский классификатор занятий (ОКЗ), введен в действие с 1 января 1995 г.;
- Общероссийский классификатор валют (ОКВ), 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. Госкомстат¹ 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 РФ (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 и Международной системы национальных счетов разрабатываются общероссийские классификаторы финансовых активов, непроизводственных активов и ценностей, предназначенные для информационной поддержки СНС РФ. Росстат, 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. Федеральная таможенная служба РФ периодически издает сборник «Тамо-

¹ С мая 1999 г. Росстатагентство, с декабря 1999 г. — вновь Госкомстат РФ, с марта 2004 г. — Федеральная служба государственной статистики.

женная статистика внешней торговли Российской Федерации» (см. приложение 17).

В соответствии с принятыми Статистической комиссией ООН нормами и действующей практикой таможенной статистики России предусматривается применение *общей* и *специальной* систем учета экспортных и импортных операций.

При специальной системе учета импорта учету подлежит ввоз товаров на территорию страны из-за рубежа, а также национальных свободных зон и открытых портов, т.е. регистрируется деятельность страны как потребителя продукции. В объем импорта включают: импортируемые товары иностранного происхождения, поступающие из-за границы, свободных зон и открытых портов; ввозимые для переработки на отечественной территории под таможенным контролем; предназначенные для внутреннего использования на таможенных складах. Перечисленные группы товаров проходят таможенную очистку.

Товары, зарегистрированные специальной системой учета, включаются в общий импорт, куда, кроме этого, входит ввоз в свободные зоны, открытые порты и на таможенные склады, независимо от их дальнейшего предназначения «Общая схема» характеризует положение страны как *покупателя* продукции.

Указанные системы учета применяются также при экспорте, при «Специальной» системе регистрации экспорта, в последний включаются вывозимые товары:

- отечественного происхождения, т.е. добытые, выращенные, произведенные или переработанные в данной стране, объединяемые названием «национальный экспорт»;
- после переработки под таможенным контролем;
- товары иностранного происхождения, находившиеся в свободном обращении на внутреннем рынке, называемые обычно «национализированными товарами», «специальный экспорт» характеризует страну как *производителя* товаров.

В общий экспорт, помимо этого, включается также вывоз товаров иностранного происхождения из свободных зон, открытых портов и таможенных складов. Соответствующие данные характеризуют страну как продавца продукции.

В соответствии с международными правилами в таможенную статистику внешней торговли (экспорт и импорт товаров) не включаются отдельные товары и виды товаров, ввозимые и вывозимые страной. Их перечень приводится в приложении 18.

Не попадают во внешнеторговый оборот товары личного пользования, перемещаемые через границу физическими лицами, поскольку

их ввоз и вывоз не фиксируется в грузовой товарной декларации, обуславливающей их статистический учет. Ввоз и вывоз таких товаров, как правило, регламентируется в количественном или стоимостном выражении. Суммарная величина подобного оборота, осуществляемого так называемыми «челноками», в некоторых странах весьма существенна. Так, в России в отдельные годы объем «челночной» торговли (в основном по импорту) составлял более 12—15% суммарного годового импорта, достигая 10—12 млрд долл.

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 — сложный механизм, в котором одни статистические организации разрабатывают статистическую методологию, программы наблюдения, а другие непосредственно осуществляют сбор, обработку 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. *Башкатов Б.И., Суринов А.Е.* Международная статистика. М.: Юрайт, 2010.
3. Основы международной статистики / Под ред. Ю.Н. Иванова. М.: Инфра-М, 2010.
4. *Сиденко А.В., Башкатов Б.И., Матвеева В.М.* Международная статистика. М.: Дело и сервис, 1999.

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Международные экономические отношения сегодня и завтра

Любой из нас уже сейчас не представляет жизнь без повседневного личного, бытового и делового международного общения, использования иностранных материальных и духовных благ, товаров и услуг, новых информационных технологий. Особенно возрастают, приобретают определяющее значение мирохозяйственные отношения в эпоху инновационно-технологического развития в условиях глобализации. 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.

Дорогие читатели! Именно вам придется создавать и развивать новое и в этой заманчивой, непростой и перспективной сфере человеческой деятельности, международного хозяйственного созидания. Начинается и набирает все большую силу процесс глобализации международных, в том числе мирохозяйственных, отношений, экономики в целом, набирает силу модернизация мирового хозяйства, включая Россию. Тем самым выдвигается ряд особых требований, неизбежны серьезные последствия. Специалист должен быть готов к новым масштабам, сферам и направлениям международного общения, выходящего за строгие рамки МЭО. Даже относительно ограниченная, конкретная внешнеэкономическая операция потребует предварительной многоплановой проработки не только и не столько экономической, сколько гуманитарной, экологической, социальной, нравственно-правовой, психологической и др.

Эти аспекты должна учитывать экономическая оценка и принимаемые хозяйственные решения: определяющим может оказаться не материальный выигрыш или проигрыш, а вероятный риск, свойственный рыночной экономике. 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 Интернета, 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, определяя ее последствия, однозначно выделять отдельные направления, сферы, объекты, поскольку фактор взаимовлияний может оказаться доминирующим, а значит, потребуются пересмотр и модификация многих схем и вариантов, рассмотренных 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.

Неуклонное усиление взаимозависимости стран превращает мирохозяйственные связи в главенствующий фактор поступательного роста, а в условиях глобализации обуславливает перспективы решения социальных, экологических, этнических, правовых, политических проблем. В этом новое содержание и роль формирующейся будущей мировой экономики.

Необходимость познания мировой экономики, более полный и обоснованный учет негативных моментов, обусловленных циклическим развитием рыночного хозяйства, существенным возрастанием роли мирохозяйственных связей между странами, в обеспечении устойчивого, поступательного развития, делаются очевидными. Об этом свидетельствует и переживаемый миром финансово-экономический кризис. Важно осознать перспективы и пути ускорения роста.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Свободные (особые) экономические зоны (СЭЗ)



Приложение 2

**Рейтинг стран по версии Международного
института развития менеджмента (Лозанна, Швейцария)**

Страна	1998	1997	1996	2000	2005	2006	2007
1	2	3	4	5	6	7	8
Аргентина	36	37	37	42	58	47	51
Австралия	14	17	12	13	9	6	12
Австрия	20	27	19	18	17	13	11
Бельгия	27	31	25	20	24	26	25
Бразилия	46	42	48	34	51	44	49
Великобритания	4	7	15	15	22	20	20
Венгрия	43	46	46	27	37	35	35
Венесуэла	45	47	47	46	60	53	55
Вьетнам	39	49	—	—	—	—	—
Германия	24	25	22	8	23	25	26
Греция	44	48	—	32	50	36	36
Гонконг	2	2	2	14	2	2	3
Дания	16	20	11	12	7	5	5
Египет	38	28	29	—	—	—	—
Израиль	29	24	24	23	24	24	21
Иордания	34	43	28	—	44	40	37
Индия	50	45	45	43	39	27	27
Индонезия	31	15	30	45	59	52	54
Ирландия	11	16	26	7	12	11	14
Испания	25	26	32	24	38	31	30
Италия	41	39	41	30	53	48	42
Канада	5	4	8	11	5	7	10
Колумбия	47	41	40	44	47	34	38
Китай	28	29	36	31	31	18	15
Люксембург	10	11	5	6	10	9	4
Малайзия	17	9	10	25	28	22	23
Мексика	32	33	33	36	56	45	47
Нидерланды	7	12	17	4	13	15	8

Окончание прил. 2

1	2	3	4	5	6	7	8
Норвегия	9	10	7	16	15	12	13
Новая Зеландия	13	5	3	21	16	21	19
Польша	49	50	44	40	57	50	52
Португалия	26	30	34	29	45	37	39
Россия	52	53	48	47	54	46	43
Сингапур	1	1	1	2	3	3	2
Словакия	48	35	—	—	52	33	34
США	3	3	4	1	1	1	1
Тайвань	6	8	9	22	11	17	18
Таиланд	21	18	14	33	27	29	33
Турция	40	36	42	41	48	43	48
Украина	53	52	—	—	—	—	46
Филиппины	33	34	31	38	49	42	45
Финляндия	15	19	16	3	6	10	17
Франция	22	23	23	19	30	30	28
Чехия	35	32	35	37	36	28	32
Чили	18	13	18	26	19	23	26
Швейцария	8	6	6	5	14	8	6
Швеция	23	22	21	9	14	14	9
Южная Корея	19	21	20	28	29	23	29
Южно-Африканская Республика (ЮАР)	42	44	43	39	46	38	50
Япония	12	14	13	17	21	16	24

И с т о ч н и к: The World Competitiveness Yearbook. International institute for management development, 2007. Официальный интернет-сайт IMD (www.imd.ch).

Приложение 3

Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, по видам экономической деятельности

	2003		2005		2006		2007	
	Млн долл. США	В процентах к итогу	Млн долл. США	В процентах к итогу	Млн долл. США	В процентах к итогу	Млн долл. США	В процентах к итогу
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Всего инвестиций	29699	100	53651	100	55109	100	120941	100
в том числе по видам экономической деятельности:								
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	154	0,5	156	0,2	325	0,6	468	0,4
рыболовство, рыболовство	38	0,1	22	0,0	23	0,0	49	0,0
добыча полезных ископаемых	5737	19,3	6003	11,2	9152	16,6	17393	14,4
из нее:								
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	5149	17,3	5164	9,6	7772	14,1	15860	13,1
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	588	2,0	839	1,6	1380	2,5	1533	1,3
обрабатывающие производства	6522	22,0	17987	33,5	15148	27,5	31948	26,4
из них:								
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	1012	3,4	1210	2,2	1393	2,5	2907	2,4
текстильное и швейное производство	21	0,1	20	0,0	12	0,0	57	0,0

производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	6	0,0	13	0,0	4	0,0	3	0,0
обработка древесины и производство изделий из дерева	320	1,1	512	1,0	535	1,0	528	0,4
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	234	0,8	269	0,5	482	0,9	934	0,8
производство кокса и нефтепродуктов	175	0,6	8113	15,1	3957	7,2	4353	3,6
химическое производство	369	1,2	1440	2,7	1570	2,8	1637	1,4
производство резиновых и пластмассовых изделий	316	1,1	264	0,5	350	0,6	324	0,3
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	215	0,7	640	1,1	624	1,1	865	0,7
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	3071	10,3	3420	6,4	3723	6,8	15229	12,6
в том числе металлургическое производство	2802	9,4	3087	5,8	3283	6,0	14904	12,3
производство машин и оборудования	83	0,3	637	1,2	537	1,0	927	0,8
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	131	0,4	162	0,3	182	0,3	276	0,2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
производство транспортных средств и оборудования	192	0,7	948	1,8	1426	2,6	3015	2,5
в том числе:								
производство автомобилей, прицепов и полуприцепов	173	0,6	863	1,6	1251	2,3	2894	2,4
производство судов, летательных и космических аппаратов и прочих транспортных средств	19	0,1	85	0,2	175	0,3	121	0,1
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	35	0,1	328	0,6	307	0,6	822	0,7
Строительство	101	0,3	228	0,4	713	1,3	2911	2,4
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	10527	35,5	20461	38,2	13089	23,7	47310	39,1
из них:								
торговля автотранспортными средствами и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт	179	0,6	219	0,4	295	0,5	518	0,4
оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	10010	33,7	19574	36,5	11830	21,5	45538	37,7

розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	338	1,2	668	1,3	964	1,7	1254	1,0
гостиницы и рестораны	23	0,1	52	0,1	32	0,1	59	0,1
транспорт и связь	1114	3,8	3840	7,2	5297	9,6	6703	5,5
из них связь	688	2,3	3287	6,1	4701	8,5	3295	2,7
финансовая деятельность	781	2,6	1813	3,4	4698	8,5	4450	3,7
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	4583	15,4	2602	4,9	5998	10,9	8414	7,0
из них:								
управление эксплуатацией жилого фонда	-	-	0,0	0,0	19	0,0	17	0,0
научные исследования и разработки	47	0,2	16	0,0	29	0,1	395	0,3
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	4	0,0	0,0	0,0	1	0,0	48	0,0
Образование	0,1	0,0	0,1	0,0	1	0,0	3	0,0
здравоохранение и предоставление социальных услуг	7	0,0	15	0,0	52	0,1	68	0,1
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	73	0,3	144	0,3	273	0,5	295	0,2

И с т о ч н и к: данные Росстата.

Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, по видам

	2000			2005			2006			2007		
	Млн долл. США	В про- центах к итогу	Млн долл. США	В про- центах к итогу	Млн долл. США	В про- центах к итогу	Млн долл. США	В про- центах к итогу	Млн долл. США	В про- центах к итогу	Млн долл. США	В про- центах к итогу
Всего инвестиций	10958	100	53651	100	55109	100	120941	100				
в том числе:												
прямые инвестиции	4429	40,4	13072	24,4	13678	24,8	27797	23,0				
из них:												
взносы в капитал	1060	9,7	10360	19,3	8769	15,9	14794	12,2				
кредиты, полученные от зарубеж- ных совладельцев организаций	2738	25,0	2165	4,0	3987	7,1	11664	9,7				
прочие прямые инвестиции	631	5,7	547	1,1	922	1,8	1339	1,1				
портфельные инвестиции	145	1,3	453	0,8	3182	5,8	4194	3,5				
из них:												
акции и паи	72	0,7	328	0,6	2888	5,2	4057	3,4				
долговые ценные бумаги	72	0,6	125	0,2	294	0,6	128	0,1				
в том числе векселя	1	0,0	121	0,2	93	0,2	125	0,1				
прочие инвестиции	6384	58,3	40126	74,8	38249	69,4	88950	73,5				
из них:												
торговые кредиты	1544	14,1	6025	11,2	9258	16,8	14012	11,6				
прочие кредиты	4735	43,2	33745	62,9	28458	51,6	73765	61,0				
в том числе на срок:												
до 180 дней	2042	18,6	2656	4,9	3057	5,5	3429	2,8				
свыше 180 дней	2693	24,6	31089	58,0	25401	46,1	70336	58,2				
прочее	105	1,0	356	0,7	533	1,0	1173	0,9				

И с т о ч н и к: данные ФСТС РФ.

Приложение 4

Динамика прямых иностранных инвестиций с 1982 по 2007 г., млрд долл.

Показатель	1982	1990	2006	2007
Приток ПИИ	58	207	1411	1833
Отток ПИИ	27	239	1323	1997
Суммарный объем введенных ПИИ	789	1941	12470	15211
Суммарный объем вывезенных ПИИ	579	1785	12756	15602
Объем продаж иностранных филиалов ТНК	2741	6126	25844	31197
Экспорт иностранных филиалов ТНК	688	1523	4950	5714

И с т о ч н и к: UNCTAD. Доклад о мировых инвестициях 2008 г.: ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой: последствия для развития. Обзор.

Приложение 5

Объемы внешней торговли отдельных регионов и стран мира, млн долл.

Регион мира, страна	Экспорт товаров				Импорт товаров			
	2000	2005	2008	2009	2000	2005	2008	2009
Северная Америка	1224975	1475825	2035215	1602185	1684340	2284410	2908035	2176720
в том числе:								
США	781918	901082	1287442	1056895	1259300	1732706	2169487	1603768
Южная и Центральная Америка	197800	359500	603600	461000	207400	300100	595200	444200
в том числе:								
Бразилия	55086	118529	197943	152995	59053	77628	182367	133609
Европа	2633985	4397005	6448030	4995195	2774855	4573175	6844265	5142125
в том числе:								
ЕС (27)	2452620	4065345	5899905	4567100	2579870	4221745	6279995	4714220
Африка	148600	311100	556900	379400	130100	255600	474900	399800
Азия	1837300	3060100	4726000	3880600	1678400	2888800	4573900	3659300
в том числе:								
Китай	249203	761953	1430693	1201534	225094	659953	1132567	1005688
Япония	479249	594941	782047	580845	379511	515866	762534	550679
Итого	6456000	10489000	16097000	12461000	6724000	10853000	16493000	12647000

Источники: WTO, 2010.

Регион мира, страна	Экспорт услуг					Импорт услуг				
	2000	2005	2008	2009		2000	2005	2008	2009	
Северная Америка	330900	432700	601600	542300		268200	365900	476300	430300	
в том числе:										
США	278089	362134	518316	470217		207880	280091	364930	330759	
Южная и Центральная Америка	46600	69900	109100	100100		54800	71500	120300	110700	
в том числе:										
Бразилия	8961	14856	28822	26267		15574	22409	44396	44073	
Европа	716400	1286700	1952600	1675100		660700	1125000	1636600	1428100	
в том числе:										
ЕС (27)	643300	1165700	1768400	1513200		619500	1050700	1524100	1328800	
Африка	31500	55400	88100	78400		37600	70000	131600	116600	
Азия	304900	532300	859700	750500		360600	569400	868900	775900	
в том числе:										
Китай	30146	73909	146446	128700		35858	83173	158004	157500	
Япония	69430	102071	146514	124315		105230	122369	163270	145658	
Итого	1481700	2483200	3803600	3311600		1454800	2358700	3535400	3114500	

Источники: WTO, 2010.

Приложение 6

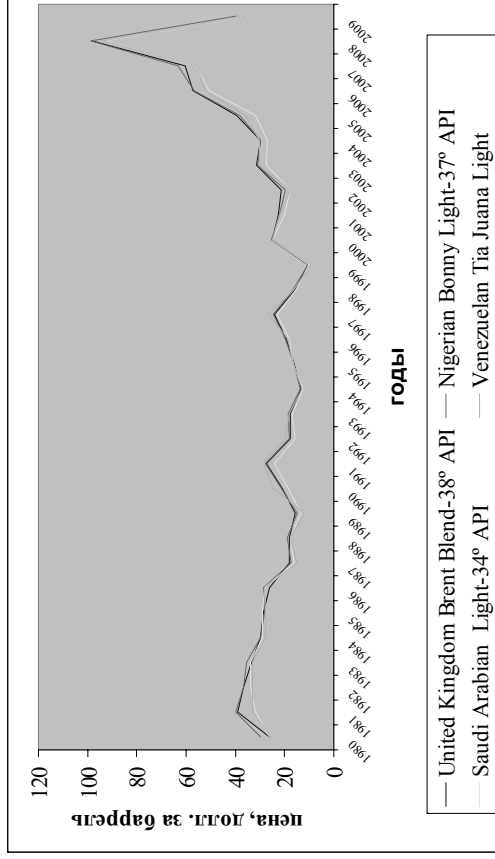
Структура мирового экспорта товаров, млрд долл.

Продукция	Общий объем, млрд долл.			Доля, %		
	2000	2005	2008	2000	2005	2008
АПК	558	852	1341,6	9,0	8,4	8,5
Добывающей промышленности, в том числе:	813	1748	3530,2	13,1	17,2	22,5
Топливо	631	1400	2861,9	10,2	13,8	18,2
Промышленная, в том числе:	4630	7312	10458,1	74,9	72,0	66,5
Железо и сталь	144	318	587,2	2,3	3,1	3,7
Продукция химической промышленности	574	1104	1705,4	9,3	10,9	10,9
Продукция автомобильной промышленности	571	914	1233,5	9,2	9,0	7,8
Офисное и телекоммуникационное оборудование	940	1275	1561,4	15,2	12,6	9,9
Продукция текстильной промышленности	157	203	250,2	2,5	2,0	1,6
Одежда	199	276	361,9	3,2	2,7	2,3

Источники: WTO, International Trade Statistics 2009.

Приложение 7

Динамика цен мировых товарных рынков на сырую нефть в период с 1980 по 2009 г.



Источники: EIA.

Приложение 8
Мировые цены на сырую нефть в период с 1980 по 2009 г., долл. за баррель

Год	United Kingdom Brent Blend-38¢ API	Saudi Arabian Light-34¢ API	Nigerian Bonny Light-37¢ API	Venezuelan Tia Juana Light
1	2	3	4	5
1980	26,02	26,00	29,97	25,20
1981	39,25	32,00	40,00	32,88
1982	36,60	34,00	36,50	32,88
1983	33,50	34,00	35,50	32,88
1984	30,00	29,00	30,00	27,88
1985	28,65	29,00	28,00	27,88
1986	26,00	28,00	28,65	28,05
1987	18,25	16,15	17,13	15,10
1988	18,00	17,52	18,92	17,62
1989	15,80	13,15	15,05	12,27
1990	21,00	18,40	21,20	24,69
1991	27,20	24,00	27,80	28,62
1992	17,75	15,90	18,20	19,67
1993	17,90	16,80	18,50	17,97
1994	13,15	12,40	13,50	12,97
1995	16,15	16,63	16,15	16,57

1996	19,37	18,20	19,70	18,52
1997	24,05	22,98	24,65	26,62
1998	15,89	15,50	16,50	15,93
1999	10,44	10,03	10,60	9,45
2000	25,10	24,78	25,55	24,85
2001	22,50	20,30	22,00	22,13
2002	21,20	17,68	19,88	17,78
2003	31,36	27,39	31,16	30,25
2004	29,73	27,08	29,97	30,10
2005	39,43	31,86	38,21	35,98
2006	57,25	50,86	56,97	52,52
2007	60,50	55,94	63,28	55,57
2008	98,42	93,02	98,52	93,85
2009	-	35,21	39,85	35,42

Источник: ЕІА.

Приложение 9

Образец внешнеторгового контракта купли-продажи

Контракт № _____
г. Москва « ____ » _____ 20 ____ 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 FOB (или CIF, 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 Контракта. 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 штампера таможи 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 транспорта, 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 сортament;
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 — окончании чрезвычайных обстоятельств. Письменное свидетельство, выданное Торгово-про-

мышленной 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 10

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, позволи-

ли 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» в целях 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 («Е» — термин

EXW), далее идет вторая группа, в соответствии с которой продавец обязан поставить товар перевозчику, назначенному покупателем («F» — термины FCA, FAS и FOB); далее «С» — 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 определения 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. За) «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 риска 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 риска и затрат, все условия предусматривают, что переход риска 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 риска 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 «C») 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 идентифици-

рован ранее указанным образом (сравните также с п. 69 3-й 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. «С»-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 «С»-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, «С»-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 «С»-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 «С»-терминами, подобно договорам по «F»-терминам, попадают в категорию договоров отгрузки.

«С»-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 «С»-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 «С»-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 «С»-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 таможенную страну 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 администра-

тивных действий, связанных с прохождением товара через таможенную 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 Е	EXW	Франко... (название места)
Группа F	FCA	Франко-перевозчик... (название места назначения)
Группа С	CPT	Фрахт/перевозка оплачены до... (название пункта назначения)
Группа D	CIP	Фрахт/перевозка и страхование оплачены до...
	DAF	Постановка до границы... (название пункта назначения)
	DDU	Постановка без оплаты пошлины... (название пункта назначения)
	DDP	Постановка с оплатой пошлины... (название пункта назначения)

Любой вид транспортировки		
Группа F	FAS	Франко вдоль борта судна... (название порта отгрузки)
Группа C	FOB	Франко-борт... (название порта отгрузки)
	CFR	Стоимость и фрахт... (название порта назначения)
Группа D	CIF	Стоимость, страхование, фрахт... (название порта назначения)
	DES	Постановка с судна... (название порта назначения)
	DEG	Постановка 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. А.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 11

**Перечень базисных условий контракта, регламентируемых
«Инкотермс-2000», и их группировка с учетом обязанностей сторон**

Категория «Е» 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 12

**Перечень обязанностей экспортера (А) и импортера (В)
при различных базисных условиях контракта****Экспорт (А)**

- A.1. Предоставление товара
согласно договору
- A.2. Лицензии, разрешения
и иные формальности
- A.3. Договор перевозки
и страхования
- A.4. Поставка
- A.5. Переход рисков
- A.6. Распределение расходов
- A.7. Извещение покупателя
- A.8. Доказательства поставки,
транспортные документы
- A.9. Проверка, упаковка,
маркировка
- A.10. Другие обязанности

Импорт (В)

- B.1. Уплата цены
- B.2. Лицензии, разрешения
и иные формальности
- B.3. Договор перевозки
- B.4. Принятие поставки
- B.5. Переход рисков
- B.6. Распределение доходов
- B.7. Извещение продавца
- B.8. Доказательства поставки,
транспортные документы
- B.9. Инспектирование товара
- B.10. Другие обязанности

Приложение 13

**Анализ финансовой и экономической жизнеспособности проекта
с учетом необходимости компенсации инвесторам вложенных средств
и взятого на себя риска**



Приложение 14

Договор финансового лизинга

г. _____ «__» _____ 20 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 потребо-

вать, а Лизингополучатель обязан вносить, 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 односторон-

нем 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.

15. Юридические адреса сторон.

Продавец _____

Лизинговая компания _____

Лизингополучатель _____

Продавец _____
(подпись)

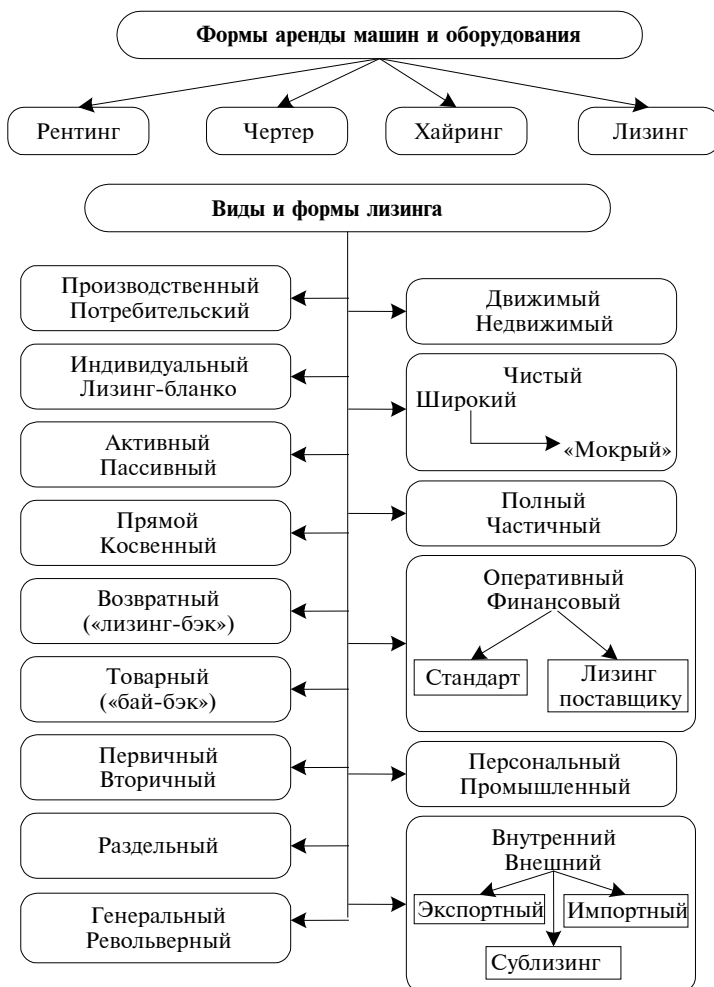
Лизинговая компания _____
(подпись)

Лизингополучатель _____
(подпись)

Приложение 15

Основные виды аренды и факторинга

I. Основные виды и формы аренды машин и оборудования



II. Основные виды и формы факторинга



Приложение 16

**Договор
о проведении факторинговых операций**

г. _____ «___» _____ 20___ г.
(место заключения договора)

1. Обязательства сторон

Банк _____, осуществляя факторинговые операции,
(наименование)
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 плате-
жу, с учетом пени, начисленной за период от даты получения фирмой
средств от банка до дня погашения платежа. _____
_____ обязуется внести плату при совершении
(заемщик)

расчетных операций по факторингу в размере 2% суммы платежа в до-
ход Банка (расчетный счет).

Банк возмещает разницу в сумме пени, начисленной банком платель-
щика со дня образования картотеки № 2 до дня получения поставщи-
ком 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 измене-
нии направления средств по платежным требованиям.

Договор действует до 20___ г.

Юридические адреса и реквизиты сторон

Подписи

Банка

Заемщика

Приложение 17

**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 СІР — 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 возложены 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 зарубежных 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 ГСОКТ¹.

¹ Составлено по материалам журнала «Бухгалтерский учет и аудит внешнеэкономической деятельности». 1998. № 1/2.

Приложение 18

**Перечень товаров, не являющихся объектами учета
внешнеторговой статистики**

- Личный багаж дипломатических представителей, пассажиров, а также предметы (служебные или личные), вывозимые или ввозимые для дипломатических миссий, посольств, консульств, торговых представительств фирм и других организаций за границей;
- товары прямого транзита (иностранные товары, транспортируемые через территорию данной страны от одной границы до другой под таможенным надзором);
- монетарное золото, ценные бумаги, банкноты и монеты, находящиеся в обращении;
- образцы и тара, подлежащие возврату, а также контейнеры и транспортные средства, в которых товары перевозятся;
- временные ввоз и вывоз товара, предназначенный для выставок, ярмарок, аукционов и т.п. (эти товары засчитываются в объем внешней торговли в том случае, если они там будут проданы, причем отражение их в статистическом учете осуществляется только по фактической продаже-покупке);
- ввоз и вывоз животных для участия в бегах, скачках и т.п.;
- ввоз и вывоз кино- и телефильмов в целях проката;
- гарантийные поставки товара (поставки, осуществляемые в счет гарантий, предоставляемых поставщиком);
- товары, арендуемые на срок менее одного года;
- транспортные средства и оборудование, отправляемое для ремонта, и их возвращение после ремонта.

В объем внешней торговли не включается также:

- реэкспорт, осуществляемый без завоза в страну (в связи с переходом на таможенную статистику);
- услуги материального и нематериального характера (учитываются отдельно);
- товары, проданные иностранным покупателям (посольствам, торгпредствам и т.п.), находящимся на территории страны, через оптовую и розничную торговлю за иностранную валюту;
- товары, продаваемые или покупаемые внутри страны совместными предприятиями и организациями;
- товары, изготовленные для экспорта, но проданные российским организациям на имеющиеся у них собственные валютные средства;
- товары, перемещаемые из зоны свободной торговли или в нее в пределах государственной границы страны;
- улов рыбы и других морских продуктов (на условиях концессий) отечественными судами и привезенный в свою страну (кроме проданных с судов или переданных в оплату концессии).

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие к девятому изданию	3
Познающему мировую экономику	5
Раздел I. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО. УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И РОЛЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ И МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ	7
Глава 1. Процесс становления и сущность мирового хозяйства	8
1.1. Международное разделение труда, интернационализация и глобализация хозяйственной жизни	8
1.2. Факторы, обуславливающие роль и место мирового хозяйства на современном этапе	10
Резюме	11
Основные понятия	12
Контрольные вопросы	12
Библиографический список	12
Глава 2. Глобальные проблемы современности и мировое хозяйство	13
2.1. Сущность, роль и экономические аспекты глобальных проблем	13
2.2. Основные глобальные проблемы и мирохозяйственные отношения на современном этапе	14
Резюме	22
Основные понятия	23
Контрольные вопросы	23
Библиографический список	23
Глава 3. Свободные (особые) зоны — экономический и организационно- правовой инструмент мирового хозяйства	24
3.1. Свободные (особые) экономические зоны: сущность, цели создания и механизмы	24

3.2. Основные виды свободных экономических зон.	
Опыт функционирования и перспективы развития	26
Резюме	35
Основные понятия	35
Контрольные вопросы	36
Библиографический список	36
Глава 4. Глобализация международных отношений и мирохозяйственных связей	37
4.1. Сущность процесса глобализации	37
4.2. Предпосылки и последствия глобализации мирохозяйственных связей	40
4.3. Особенности процесса глобализации на современном этапе	46
Резюме	49
Основные понятия	49
Контрольные вопросы	50
Библиографический список	50
Раздел II. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ОБЩЕМЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	51
Глава 5. Теория мирохозяйственных связей. Основные концепции международной торговли	52
5.1. Протекционизм и свобода торговли. Взгляды меркантилистов	52
5.2. Учения А. Смита и Д. Рикардо об абсолютных и сравнительных преимуществах	53
5.3. Теория факторов производства и их взаимосвязи	55
5.4. Концепция жизненного цикла	62
5.5. Теория конкуренции М. Портера. Современные подходы к проблеме международной конкурентоспособности	63
5.6. Современные новации и трактовки. Позиции отечественных исследователей	71
Резюме	78
Основные понятия	79
Контрольные вопросы	80
Библиографический список	80
Глава 6. Международные экономические отношения в условиях рыночного хозяйства: направления, механизм и формы осуществления	82
6.1. Сущность и основы МЭО	82
6.2. Объекты и субъекты МЭО в условиях рынка	85

Оглавление	639
6.3. Принципы и особенности механизма МЭО	87
Резюме	91
Основные понятия	92
Контрольные вопросы	92
Библиографический список	92
Глава 7. Внешние факторы экономического роста	93
7.1. Место и роль МЭО в развитии национальной экономики	93
7.2. Показатели, характеризующие роль внешнеэкономического фактора	95
7.3. Экономическая взаимозависимость. Национальная и международная экономическая безопасность	101
Резюме	103
Основные понятия	103
Контрольные вопросы	104
Библиографический список	104
Глава 8. Россия в международных экономических отношениях: современное положение и перспективы	105
8.1. Место России в мировой экономике и международной торговле	105
8.2. Торговля России со странами СНГ	115
8.3. Политика России в области регулирования внешней торговли	118
8.4. Россия и Всемирная торговая организация	121
8.5. Иностранные инвестиции в России	128
Резюме	135
Основные понятия	135
Контрольные вопросы	136
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 международные экономические отношения	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	141
9.4. Тенденции и основные факторы развития МЭО	144
Резюме	146
Основные понятия	146
Контрольные вопросы	147
Библиографический список	147

Глава 10. Виды и формы международных экономических отношений 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
Резюме	162
Основные понятия	162
Контрольные вопросы	162
Библиографический список	163
Глава 11. Международная торговля товарами и услугами.	
Основные характеристики и показатели	164
11.1. Мировая торговля и ее основные показатели	164
11.2. Некоторые особенности внешнеторговой политики в современных условиях	166
11.3. Многостороннее регулирование внешней торговли	169
11.4. Россия и Всемирная торговая организация	180
11.5. Торговля услугами и ее место в международных экономических отношениях	187
11.6. Специфика рынка услуг и его регулирование на международном уровне	191
Резюме	194
Основные понятия	194
Контрольные вопросы	195
Библиографический список	195
Глава 12. Международное движение капитала: сущность и формы	196
12.1. Сущность и формы международного движения капитала	196
12.2. Роль и характер прямых иностранных инвестиций	202
12.3. Масштабы международных прямых инвестиций, их распределение в современном мировом хозяйстве	209
12.4. Место России, других стран СНГ в сфере международных инвестиций	215
Резюме	218
Основные понятия	219
Контрольные вопросы	219
Библиографический список	220
Глава 13. Современные тенденции международной миграции населения и трудовых ресурсов. Международная миграционная политика	221
13.1. Характер современных миграционных процессов	221

13.2. Система международно-правового регулирования миграционных процессов	230
13.3. Иммиграционная политика стран — импортеров трудовых ресурсов	237
13.4. Эмиграционная политика стран — экспортеров трудовых ресурсов	240
13.5. Миграционная политика Российской Федерации	246
Резюме	253
Основные понятия	253
Контрольные вопросы	254
Библиографический список	255
Глава 14. Международный обмен технологиями и информацией в системе мирохозяйственных связей	256
14.1. Информация и технологии — особые объекты МЭО	256
14.2. Место и формы международного обмена технологиями и информацией в МЭО	264
14.3. Виды защиты и обеспечение международного информационно-технологического обмена	273
Резюме	289
Основные понятия	289
Контрольные вопросы	290
Библиографический список	290
Глава 15. Электронная торговля — новая сфера применения информационных технологий	291
15.1. Особенности развития сектора информационно-коммуникационных технологий в мировом хозяйстве	291
15.2. Электронная торговля как совокупность информационных технологий, ее экономическая сущность и значение в мировом хозяйстве	294
Резюме	303
Основные понятия	304
Контрольные вопросы	304
Библиографический список	304
Глава 16. Инновации в мировой экономике и МЭО	305
16.1. Сущность и типы инноваций в мировой экономике, их отраслевые и страновые особенности	305
16.2. Место России в мировом инновационном процессе	314
Резюме	315
Основные понятия	316
Контрольные вопросы	316
Библиографический список	316

Раздел IV. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ	317
Глава 17. Объективные предпосылки и теоретические концепции международной экономической интеграции	318
17.1. Усиление интеграционных тенденций в мировом хозяйстве	318
17.2. Теоретические концепции	323
17.3. Условия и предпосылки международной интеграции	325
Резюме	330
Основные понятия	330
Контрольные вопросы	331
Библиографический список	331
Глава 18. Этапы, сферы и механизмы международной экономической интеграции	332
18.1. Зона свободной торговли	333
18.2. Таможенный союз	334
18.3. Единый рынок и экономический союз	337
18.4. Пути и проблемы становления экономического и валютного союза	339
Резюме	346
Основные понятия	347
Контрольные вопросы	347
Библиографический список	347
Глава 19. Международная интеграция в Европе. Европейский Союз (ЕС)	348
19.1. Развитие интеграционных процессов в Европе	348
19.2. Основные европейские институты	352
19.3. Единый европейский акт, Маастрихтский и Амстердамский договоры	355
19.4. Общая сельскохозяйственная политика — пример эффективной интеграционной политики	362
19.5. Социальная политика ЕС. Расширение Евросоюза	365
Резюме	370
Основные понятия	371
Контрольные вопросы	371
Библиографический список	372
Глава 20. Опыт интеграционного развития в отдельных регионах мира	373
20.1. Зона свободной торговли в Центральной Европе	373
20.2. Североамериканская ассоциация свободной торговли	376
20.3. Сотрудничество в Азиатско-Тихоокеанском регионе	381

Оглавление	643
20.4. Интеграционные процессы в Южной Америке	386
20.5. Интеграционные процессы в Африке	393
Резюме	399
Основные понятия	399
Контрольные вопросы	400
Библиографический список	400
Глава 21. Некоторые проблемы и перспективы интеграционного сотрудничества в Содружестве Независимых Государств	401
21.1. Оценка состояния и развития интеграционных процессов в Содружестве Независимых Государств	401
21.2. Основные направления и структура формирования рыночного хозяйства в странах Содружества	405
21.3. Особенности интеграционного развития в Содружестве Независимых Государств	410
21.4. Проблемы формирования единого экономического пространства и перспективы интеграционного развития в Содружестве Независимых Государств	414
Резюме	418
Основные понятия	419
Контрольные вопросы	420
Библиографический список	420
Раздел V. МЕХАНИЗМ, ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ИНСТИТУТЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	421
Глава 22. Ценообразование в мировой торговле	422
22.1. Основы и особенности ценообразования на мировом рынке	422
22.2. Ценообразование на мировых товарных рынках различных типов	427
22.3. Практика и методы определения внешнеторговых цен	432
22.4. Вопросы внутреннего ценообразования на продукцию, закупаемую по импорту. Особенности и практика в России	436
Резюме	439
Основные понятия	440
Контрольные вопросы	440
Библиографический список	440
Глава 23. Мировая валютная система и международные расчеты	441
23.1. Международные валютные отношения	441
23.2. Эволюция мировой валютной системы	444

23.3. Международные расчеты и их формы	449
Резюме	456
Основные понятия	457
Контрольные вопросы	458
Библиографический список	458
Глава 24. Международные валютно-денежные и кредитные рынки	459
24.1. Международный валютный рынок. Основные виды валютных операций	459
24.2. Международный кредитный рынок. Еврорынок валют и кредитов	464
Резюме	466
Основные понятия	467
Контрольные вопросы	467
Библиографический список	467
Глава 25. Международные валютно-финансовые, банковские организации и институты в системе международных экономических отношений	468
25.1. Валютно-финансовые организации системы ООН в международных экономических отношениях	468
25.2. Значение региональных валютно-финансовых и кредитных организаций	477
25.3. Россия в международных валютно-финансовых организациях	481
Резюме	485
Основные понятия	485
Контрольные вопросы	486
Библиографический список	486
Глава 26. Направления, методы и формы регулирования международных экономических отношений и внешнеэкономической деятельности	487
26.1. Национальный механизм регулирования МЭО и ВЭД	487
26.2. Административные нетарифные методы регулирования ВЭД	488
26.3. Таможенно-тарифное регулирование МЭО и ВЭД	493
Резюме	498
Основные понятия	499
Контрольные вопросы	499
Библиографический список	499
Глава 27. Международное сотрудничество и сотрудничество в социально-экономических учреждениях и организациях системы ООН	500
27.1. Международное сотрудничество ведущих стран мира. «Группа восьми»	500

Оглавление	645
27.2. Основные принципы и направления экономической деятельности ООН	505
27.3. Система органов экономического сотрудничества в рамках ООН	507
27.4. Некоторые проблемы развития экономического сотрудничества в рамках ООН	514
Резюме	515
Основные понятия	516
Контрольные вопросы	516
Библиографический список	516
Раздел VI. ПРАКТИКА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	517
Глава 28. Особенности договорных отношений в сфере международных экономических отношений и внешнеэкономической деятельности	518
28.1. Роль и место договорных отношений в системе мирохозяйственных связей	518
28.2. Межгосударственное и международное регулирование мирохозяйственных связей	519
28.3. Особенности договорных отношений в области международных коммерческих операций	524
Резюме	533
Основные понятия	533
Контрольные вопросы	534
Библиографический список	534
Глава 29. Внешнеторговые сделки купли-продажи	535
29.1. Внешнеторговые сделки купли-продажи	535
29.2. Контракт: основное содержание и порядок оформления	536
29.3. Базисные условия контракта. «Инкотермс»	539
29.4. Сущность, роль и место рисков в системе договорных мирохозяйственных связей	546
Резюме	550
Основные понятия	551
Контрольные вопросы	551
Библиографический список	551
Глава 30. Бизнес в мирохозяйственной сфере: некоторые направления и формы	552
30.1. Понятие лизинга. Особенности международных лизинговых операций	552
30.2. Международный факторинг	563

30.3. Международный франчайзинг	565
Резюме	567
Основные понятия	567
Контрольные вопросы	568
Библиографический список	568
Глава 31. Экономическая информация по международным экономическим отношениям и внешнеэкономической деятельности	569
31.1. Основные виды экономической информации	569
31.2. Организация международной статистики	571
31.3. Основные международные экономические классификации	573
31.4. Источники информации по МЭО	576
31.5. Статистическая информация в сети Интернет	579
31.6. Переход России на международную систему учета и статистики	585
Резюме	589
Основные понятия	589
Контрольные вопросы	590
Библиографический список	590
Вместо заключения	591
Международные экономические отношения сегодня и завтра	591
Приложения	593
Приложение 1. Свободные (особые) экономические зоны (СЭЗ)	593
Приложение 2. Рейтинг стран по версии Международного института развития менеджмента (Лозанна, Швейцария)	594
Приложение 3. Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, по видам экономической деятельности	596
Приложение 4. Динамика прямых иностранных инвестиций с 1982 по 2009 г., млрд долл.	601
Приложение 5. Объемы внешней торговли отдельных регионов и стран мира, млн долл.	602
Приложение 6. Структура мирового экспорта товаров, млрд долл.	604
Приложение 7. Динамика цен мировых товарных рынков на сырую нефть в период с 1980 по 2009 г.	605
Приложение 8. Мировые цены на сырую нефть в период с 1980 по 2009 г., долл. за баррель	606

Приложение 9. Образец внешнеторгового контракта купи-продажи	608
Приложение 10. Краткое изъятие из комментариев к тексту Международных правил толкования торговых терминов «Инкотермс»	614
Приложение 11. Перечень базисных условий контракта, регламентируемых «Инкотермс-2000», и их группировка с учетом обязанностей сторон	623
Приложение 12. Перечень обязанностей экспортера (А) и импортера (В) при различных базисных условиях контракта	624
Приложение 13. Анализ финансовой и экономической жизнеспособности проекта с учетом необходимости компенсации инвесторам вложенных средств и взятого на себя риска	625
Приложение 14. Договор финансового лизинга	626
Приложение 15. Основные виды аренды и факторинга	630
Приложение 16. Договор о проведении факторинговых операций	632
Приложение 17. Справочные данные о методологических правилах таможенной статистики внешней торговли некоторых стран	633
Приложение 18. Перечень товаров, не являющихся объектами учета внешнеторговой статистики	636