

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ "РУТЕНИЯ"
ИНСТИТУТ ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Н.И. КОЖУХОВ
А.Э. КЛЕЙНХОФ
Л.И. КОЖУХОВА

**ОСНОВЫ
ВНЕШНЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

МОСКВА 1999

К58

Н.И.Кожухов, А.Э.Клейнхоф, Л.И.Кожухова. Основы внешней экономической деятельности. *Учебное пособие.* – М.: МГИУ, 1999. - 140 с.

Учебное пособие предназначено для студентов дистанционной формы обучения экономических специальностей.

В работе над учебным пособием принимала участие к.э.н., доцент А.А. Семенова.

Рецензент А.О. Блинов, профессор, д.э.н., Экономическая академия им. Г.В. Плеханова.

Издается в авторской редакции

ЛР № 020407 от 12.02.97

Подписано в печать 14.09.99.

Сдано в производство 15.09.99.

Формат бумаги 60 x 90/16

Бум. множ.

Усл.печ.л. 8,75

Уч.-изд.л. 9,25

Тем. план 1999 г., № 3-20

Тираж 200

Заказ №

РИЦ МГИУ, 109280, Москва, Автозаводская, 16.

© Н.И.Кожухов, А.Э.Клейнхоф,
Л.И.Кожухова, 1999.

© МГИУ, 1999.

© ГИНФО, 1999.

СОДЕРЖАНИЕ

Предмет и задачи курса.....	3
1. Характерные черты мировой экономики XXI века.....	8
2. Основы внешнеэкономических связей и повышение их роли.....	10
2.1. Общие положения.....	10
2.2. Основные и специальные формы внешней торговли. ...	10
2.3. Агенты и маклеры.....	13
2.4. Юридические типовые условия.	14
2.5. Повышение роли внешнеэкономических связей (ВЭС).....	15
3. Международное разделение труда как материальная основа всемирного хозяйства	18
4. Международная специализация производства	21
5. Международное производственное кооперирование	25
6. Организационно-правовые формы предприятий в рыночной экономике	29
7. Совместные предприятия, их сущность и организационные формы	38
8. Эффективность создания СП в России.....	41
9. Мировой рынок и международный обмен товарами и услугами.....	44
10. Торговая политика и ее влияние на торговых партнеров	56
10.1. Общие положения.	56
10.2. Международные соглашения ГАТТ И WTO.....	57
10.3. Средства торговой политики.	59
10.4. Торговые ограничения.....	61
10.5. Экономические аспекты торговой политики.....	62
10.6. Другие виды торговой политики.	68

11. Теоретические основы экономической эффективности экспортных операций.....	79
11.1. Основные положения теории экономической эффективности в международном обмене.....	79
11.2. Анализ отечественных методов оценки эффективности внешнеэкономической деятельности.	81
11.3. Анализ зарубежных методов оценки эффективности международного товарообмена.	85
12. Мировой рынок труда.....	97
13. Мировой рынок предпринимательского и ссудного капиталов	103
14. Международный кредит	108
15. Мировая валютная система. Еврорынок и рынок евродолларов	111
16. Структура валютных рынков. Ценные бумаги и биржи.....	114
17. Финансы и международные расчеты	119
Литература.....	141

ПРЕДМЕТ И ЗАДАЧИ КУРСА

Предметом курса "Основы внешнеэкономической деятельности предприятия" является: изучение основных экономических законов, определяющих развитие рыночной экономики, системы мирохозяйственных связей и экономических отношений, существующих в мировой торговле товарами, технологий, услуг, научно-технических идей и лицензий.

К задачам курса относится изучение:

- тенденций современного мирового рынка и его структурных сдвигов;
- основных тенденций международного разделения труда;
- особенностей организации совместных предприятий (с иностранным капиталом);
- процессов регулирования хозяйственных процессов на общемировом уровне;
- закономерностей формирования цен на мировом рынке;
- тенденций развития мировой валютной системы и др.

Российский путь социально-экономических преобразований оказался крайне сложным и противоречивым. Действующая хозяйственная система уже перестала быть командно-административной, но квалифицировать ее как рыночную преждевременно. Политика невмешательства государства, являющаяся важной составной частью "шоковой терапии" не оправдала себя. Опыт развитых стран мира подтверждает необходимость центральной координирующей роли государства в создании государственных и частных организаций и институтов, обеспечивающих функционирование рыночной экономики. Предприятия могут эффективно функционировать только в условиях развитой правовой и экономической инфраструктуры рынка.

Рынок – это совокупность экономических отношений, которые складываются в сфере реализации товаров и услуг. На рынке происходит формирование и движение спроса и предложения на товары. Предложение проявляется в их количестве, которое непосредственно предназначено для продажи. Спрос выражает необходимость и готовность приобретения товаров покупателями в

пределах денежных средств, которыми они располагают. Взаимодействие предложения и спроса влияет на динамику уровня и соотношения цен на различные товары и услуги. Выступая категорией товарно-денежных отношений, рынок присущ тем общественно-экономическим формациям, где имеют место товарно-денежные отношения.

Рассмотрим кратко основные экономические законы, которые действуют в современных рыночных отношениях.

1. Закон стоимости.

Обуславливает производство и обмен товаров в соответствии с их общественно необходимыми затратами труда. Он проявляется как закон цен. Отклонения цен товаров от их стоимости проявляются в виде колебания рыночных цен, происходящих под влиянием меняющихся соотношений между спросом и предложением. Цены товаров колеблются вокруг их стоимости. На основе колебаний цен происходит распределение рабочей силы и средств производства между различными отраслями материального производства и сферы услуг, в результате чего достигается определенная пропорциональность между всеми частями народного хозяйства страны.

Однако в современных условиях наметилась тенденция к увеличению числа уникальных, невозпроизводимых другими производителями благ и услуг, применительно к которым трудовая стоимость утрачивает свое реальное значение.

2. Социально-экономический закон непрерывного интенсивного обновления производимых и предлагаемых материальных благ и услуг.

Этот закон выражает главные движущие силы и стимулы динамичного развития и обновления самого производства, его материальной базы, технологии и организации. Он объясняет большое разнообразие товаров, предлагаемых рынком индивидуальному потребителю, их высокое качество и быстрое обновление ассортимента.

3. Закон денежного обращения.

Определяет количество денег, необходимых для обращения. Сумма оборачиваемых денег при этом зависит от:

- массы оборачиваемых товаров;
- уровня цен товаров;
- скорости обращения денег.

4. Закон народонаселения.

Сущность его заключается в резервной рабочей армии труда. Процесс рыночных отношений неизбежно превращает часть работоспособного населения в относительно избыточное, не могущее найти применения рабочей силе.

5. Закон неуклонного роста производительности труда или экономии времени.

Известен и при централизованно планируемой экономике.

6. Закон перемены труда.

Закон перемены труда объективная необходимость развития функций работника в соответствии с общественными потребностями посредством перемены трудовых функций. Предпосылки перемены труда связаны с развитием производства на базе НТР.

1. ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ XXI ВЕКА

Текущие тенденции развития мировой экономики дают все основания полагать, что в будущем рыночная основа мирового хозяйства еще более укрепится и расширится. В то же время под влиянием изменений в технологическом и информационном обеспечении, развития природосберегающих и энергосберегающих производств, роста затрат на сохранение окружающей среды, перераспределения конкретных позиций фирм, стран и регионов произойдет изменение структуры мирового рынка и мирового хозяйства. Конкурентоспособность на нынешнем этапе становится вопросом выживания фирм. Ценовая конкуренция, т.е. конкуренция в области организации и технологии, издержек производства одинаковой продукции все в большей степени трансформируется в конкуренцию между разными продуктами, качество и привлекательность которых определяются заложенным в них интеллектуальным потенциалом.

Усиление роли знаний и человеческого капитала в экономическом развитии обуславливает глубокие сдвиги в структуре производства. Мировое разделение труда в области материального производства все больше основывается не на торговле готовой продукцией, а на движении капитала и капиталовложений между ведущими промышленно развитыми странами.

Одной из важнейших черт экономики будущего – интернационализация или глобализация мирового производства и мирового рынка. Рыночный механизм этого глобального хозяйства и его новые институты все в большей мере начинают регулировать правила игры в мировом масштабе, выдвигая новые проблемы в экономическом развитии все большего числа стран. Отсюда и растущая роль международных организаций (ГАТТа, преобразованного во Всемирную торговую организацию, МВФ, Международного банка развития и реконструкции, ЕЭС, Азиатско-Тихоокеанского совета и других).

Конкуренция между странами и фирмами все в большей мере будет трансформирована в конкуренцию между наднациональными торгово-экономическими и интеграционными союзами.

Начался переход от разрозненных фирм и даже транснацио-

нальных корпораций к единой сети крупных и мелких фирм, соединенных электронной сетью, осуществляющих тесное взаимодействие в области технологии, контроля, качества продукции, планирования инвестиций, организации поставок товаров и оказания услуг по принципу "точно в срок".

В конце нынешнего века происходит прорыв значительной группы развивающихся стран в центральное ядро мирового хозяйства. Он обеспечивается усилиями не только самих этих развивающихся стран, но и международного транснационального капитала, который начинает оказывать активное влияние на темпы роста этой части мирового сообщества.

За последние 20 лет возникла фактически новая мировая кредитно-финансовая система со своими центрами международного капитала, с новой системой расчетов, когда на компьютерах ежедневно осуществляются международные расчеты на гигантские денежные суммы. Поэтому, несмотря на постоянное снижение доли материального производства в общем объеме ВВП, роль транснациональных компаний продолжает возрастать. Важнейшее значение при этом имеет формирование транснационального научно-технического потенциала, включение в который во многом будет определять благополучие той или иной страны.

2. ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПОВЫШЕНИЕ ИХ РОЛИ

2.1 ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ.

Внешняя торговля включает в себя все виды хозяйственно-экономической деятельности, осуществляемой с зарубежными странами на основе экономических связей. Особенно выделяются здесь транспортировка товара и предоставление различных услуг для зарубежных партнеров.

Маркетинг экспорта охватывает все виды деятельности, которые служат для проведения внешней торговли.

Основными формами внешней торговли являются:

1. *экспорт* – предоставление зарубежным странам услуг экономического направления;

2. *импорт* – использование услуг со стороны зарубежного партнера;

3. *транзитная торговля* – выполнение экономических услуг, причем транзитная фирма/коммерсант не находится ни в одной из двух стран (экспорта/импорта)

Пересечение национальных границ является основной характеристикой всех форм внешней торговли.

2.2. ОСНОВНЫЕ И СПЕЦИАЛЬНЫЕ ФОРМЫ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ.

Прямой экспорт.

Прямой экспорт – осуществляется непосредственно между *Изготовителем* и *Получателем*.

При непрямом экспорте речь может идти о нескольких промежуточных коммерсантах/сторонах.

Прямой экспорт требует владения рынком на основе соответствующих маркетинговых исследований.

Особенно важны такие факторы, как вероисповедание, образ мышления/менталитет населения, структура страны, вкусы, традиции и обычаи, покупатели и покупательная способность.

Кроме того, предприятие самостоятельно определяет свою продукцию и свой имидж за границей. Все это происходит с помощью инструментов маркетинга.

Прямой экспорт распространен прежде всего на европейском рынке/торговле на основные средства производства (оборудование).

Преимущества прямого экспорта:

- непосредственная связь с клиентом;
- потенциальные шансы развития;
- быстрая реакция на изменение рынка.

Недостатки прямого экспорта:

- долгий путь сбыта увеличивает расходы;
- требуется собственный экспортный отдел;
- если сервисное обслуживание проходит в стране Поставщика, то возникают расходы для населения, за товарный склад или тому подобное.

Непрямой экспорт.

При непрямом экспорте изготовитель продает свой товар зарубежному партнеру. Все дальнейшие действия, связанные с экспортом, и все расходы, связанные с рисками по данному экспорту, берет на себя зарубежный партнер.

Непрямой экспорт предпочтителен, если речь идет о нерегулярных или незначительных объемах, или же если экспортируется продукция серийного производства.

Преимущества непрямого экспорта.

- возможность выхода на зарубежные рынки благодаря незначительным издержкам;
- незначительные риски;
- возможность специализации продукции.

Недостатки непрямого экспорта.

- незначительная прибыль изготовителя;
- замедленная реакция на изменения рынка;
- зависимость от зарубежного партнера.

Прямой импорт.

Прямой импорт распространен прежде всего в тех сферах, где идет речь о производстве/поставках деталей и сырья.

Закупки и продажи сырья носят чаще всего спекулятивный характер. Это, так называемые, срочные сделки на поставку товара. Потери от таких сделок являются, в соответствии с решением суда, задолженностями, возникшими от разницы курса. А они не могут быть востребованы по правовым оговоркам. Кроме того, есть риск в соблюдении сроков поставки зарубежным экспортером.

Преимущества прямого импорта.

- долгосрочные контакты дают возможность обеспечить непрерывную поставку материалов;
- непосредственный контракт с поставщиком гарантирует цены;
- собственный контроль за рынком обеспечивает его "обозримость".

Недостатки прямого импорта.

В этом случае импорт осуществляется через какое-либо предприятие внешней торговли. Разумнее использовать непрямой импорт, если речь идет о незначительных объемах, если потребность в импорте есть лишь на какой-либо момент или же требуется закупить разнообразный товар на нескольких рынках. Путь через торговое предприятие будет в данном случае более выгоден в вопросе расходов и скорости поставки.

Преимущества непрямого импорта.

- более выгодная по цене закупка через оптового продавца, даже если это небольшие объемы;

- возможность прямой проверки импортируемого товара у оптового продавца;
- большое разнообразие предложений.

Недостатки непрямого импорта.

- зависимость от торгового предприятия;
- собственная незначительная обозримость рынка.

Транзитная торговля.

При данном виде торговли с пересечением границ, так называемый, транзитный коммерсант организует и координирует поставки товара между экспортером и импортером. Если транзитный коммерсант находится внутри страны импортера, то речь идет об активной транзитной торговле, а если за границей, то это пассивная торговля.

Данный вид торговли становится более значительным для восточно-европейских стран (так называемые бартерные сделки). Транзитная торговля играет роль и при экспорте с развивающимися странами.

Транзитная торговля распространяется также на серийную и массовую продукцию, если они могут быть получены при оптовой закупке. Этот вид торговли используется часто также и внешне-торговыми предприятиями и показывает, как правило, значительную разницу между доходами и расходами.

2.3 АГЕНТЫ И МАКЛЕРЫ.

Представители внешней торговли.

Таковым являются юридически самостоятельный представитель, действующий за границей от чужого имени и за чужой счет. Его сфера деятельности охватывает как установление контактов, так и монопольное представительство.

Внешнеторговый представитель заключает, в зависимости от функций, торговые сделки, осуществляет обслуживание клиентов,

организует складирование товаров, предназначенных для вывоза, представляет информацию по рынку.

CIF-Агент.

Представляет собой особую форму внешнеторгового представителя и работает зачастую на нескольких заказчиков.

Торговый маклер.

Является специалистом по заключению и посредничеству при осуществлении внешнеторговых сделок, при этом он специализируется только на группе определенных товаров или в определенной области.

Комиссионер, торговый агент.

Берет на себя и выполняет для импортеров, но от собственного имени, закупку товара и за их счет закупку товара за границей. Он работает в той стране, где товар предлагается множеством мелких поставщиков.

Для комиссионера по закупкам действуют, как правило, ценовые пределы, согласованные в контракте, которые не должны превышать.

2.4. ЮРИДИЧЕСКИЕ ТИПОВЫЕ УСЛОВИЯ.

Юридические типовые условия в международной практике многочисленны и разнообразны. Поэтому рекомендуется прибегать к услугам эксперта по международному юридическому праву при установлении сделок с зарубежными партнерами.

В связи с тем, что часто встречаются расхождения в юридических предписаниях, при заключении сделок следует обратить внимание на то, чтобы эти контракты не нарушали общественные правовые правила (*order public*).

В любом случае, контракт при внешнеторговой сделке должен содержать следующую информацию:

1. *Условия поставки:*

- объем поставки;
- вид отправки;

- качество;
- упаковка;
- срок поставки.

2. *Условия оплаты:*

- установление цены;
- вид поставки.

3. *Место исполнения обязательств;*

4. *Подсудность;*

5. *Арбитраж;*

6. *Прочие условия:*

- оговорка перехода права собственности на товар;
- гарантии;
- обстоятельства непреодолимой силы;
- срок действия предложения;

Для составления контрактов используются международные правила торговли *INCOTERMS (International Commercial Terms)*.

2.5. ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ (ВЭС).

В условиях перехода к рыночным отношениям возросло значение внешнего рынка для экономики России. Возможность включиться в процесс развития международного разделения труда превращается сейчас в один из важнейших факторов повышения эффективности производства.

Участие в международном разделении труда и развитие внешнеэкономических связей способствуют росту эффективности производства.

Разделение труда между странами и соответствующий обмен товарами целесообразны при различиях в издержках производства. Пример: Имеется возможность приобретать за рубежом не только те виды сырья и продовольствия, которые в силу природных условий не могут быть произведены в данной стране, но и те

виды, которые здесь производятся, но их стоимость на мировом рынке ниже.

При примерном равенстве затрат на изготовление продукции в разных странах разделение труда и обмен товарами могут быть целесообразны для увеличения объемов выпуска продукции. Необходимость международной специализации и кооперирования для обеспечения оптимальных размеров производства в современных отраслях промышленности и в сфере услуг – одна из важных причин углубления разделения труда. Концентрация в отдельных странах промышленных комплексов позволяет вкладывать в них огромные средства и создавать крупные предприятия оптимальных размеров в расчете на выпуск продукции не только на внутренний, но и внешний рынок. Создаются условия для использования зарубежного опыта путем как прямой закупки лицензий и "ноу-хау" на изобретение, технологические процессы, так и приобретение за рубежом новейших машин, оборудования, приборов и т.п.

При развитии международных экономических связей необходимо учитывать не только затраты на экспорт и импорт продукции, но и потребительные качества приобретаемых изделий, особенно машин и оборудования. В интересах ускорения НТП нашей страной производятся закупки лицензий за рубежом, что позволяет экономить ресурсы и повысить качество выпускаемой продукции. В настоящее время к импорту и экспорту патентов активно прибегают все развитые страны. Так, США вывозят патентов на сумму около 20 млрд. долларов в год (чистый нетто – экспорт – 15 млрд.), тогда как Германия, Япония, Франция являются их чистыми импортерами.

Кроме того ВЭС – важный канал привлечения дополнительных капитальных вложений за счет иностранных кредитов, а также создания совместных предприятий и транснациональных компаний. ВЭС являются фактором улучшения снабжения населения продовольствием и товарами народного потребления. В 1970–1980 гг. развитие ВЭС бывшего СССР происходило довольно активно. Физический объем товарооборота внешней торговли бывшего СССР в сопоставимых ценах с 1970 по 1985 гг. вырос на 12%. Если учесть, что за этот же период объем валового общественного продукта увеличился на 98%, а промышленной продук-

ции на 114%, можно сделать вывод о растущем значении внешней торговли для экономики бывшего СССР. В последние годы его существования в развитии ВЭС стали складываться негативные тенденции. Темпы расширения товарооборота замедлились, наметились отрицательные тенденции в качественной структуре и географии экспорта. В результате объем международной торговли снизился с 142 млрд. руб. в 1985 г. до 128 млрд. руб. в 1987г.

Трансформация экономики на рыночных основах не сломала, а напротив, усилила внешнеэкономическую модель России, связанную с преобладанием экспорта энергоресурсов и других сырьевых материалов.

Коренное улучшение внешнеэкономической модели возможно только при условии структурной перестройки экономики, построения институционального окружения, обеспечивающего эффективное использование интеллектуального потенциала и богатейших природных ресурсов.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

- 1. Каковы основные и специальные формы внешней торговли?*
- 2. Назовите основные преимущества и недостатки каждой из основных форм внешней торговли.*
- 3. Объясните роль внешнеэкономической деятельности для экономики России.*

3. МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА КАК МАТЕРИАЛЬНАЯ ОСНОВА ВСЕМИРНОГО ХОЗЯЙСТВА

Международное разделение труда (МРТ) – прямое продолжение общественного разделения труда. Сущность его проявляется в единстве двух процессов производства – его расчленения и объединения. Единый производственный процесс не может не расчленяться на относительно самостоятельные, обособленные друг от друга фазы. Вместе с тем, это одновременно и объединение обособившихся производств, установление взаимодействия между странами, участвующими в МРТ. Существенное значение имеет определенная совокупность факторов природного и общественно-го характера, которая воздействует на МРТ.

Ниже приводится схема 1, характеризующая систему факторов развития МРТ.

Схема 1.

Система факторов развития МРТ.

Природно-географические различия:		Технический прогресс	Социально-экономические условия:
Природно-климатические условия	Природные ресурсы		Достигнутый уровень экономического, научно-технического развития
Величина территории	Численность населения		
Экономико-географическое положение			Социальный тип и механизм организации национального производства
		Особенности исторического развития, производственных традиций и традиций внешних связей	

Под влиянием НТР и экономических факторов МРТ посте-

пенно освобождается от predeterminedности природными условиями. Наглядный пример тому – Япония. Высокая конкурентоспособность японских товаров уже базируется не на природных ресурсах, а на искусственных материалах, широко используемых в производстве оборудования и комплектующих изделий. В настоящее время под влиянием инновационного предпринимательства происходят радикальные изменения в механизме ценообразования, институциональных условиях функционирования рыночной экономики и в структуре производства. Мировое разделение труда в области материального производства все больше основывается не на торговле готовой продукцией, а на движении капитала и капиталовложений. Одним из следствий при этом является усиление роли транснациональных корпораций, несмотря на снижение доли материального производства в общем объеме ВВП. Так, в США на долю промышленности и строительства приходится лишь 25% ВВП, тогда как на долю сферы услуг (включая торговлю, связь и производство знаний) – более 70%.

Основным побудительным мотивом всемирного разделения труда для всех стран мира является их стремление к получению экономических выгод. Реализация выгод получается путем использования закона стоимости, проявляющегося в различиях между национальной и интернациональной стоимостью товаров. При рассмотрении всемирного хозяйства как системы следует учитывать также порождаемую МРТ взаимовыгодность экономических связей между различными странами.

Имеющиеся отечественные и зарубежные прогнозные оценки свидетельствуют о том, что всемирное разделение труда и в перспективе будет неуклонно углубляться (таблица 3.1).

Таблица 3.1.

Коэффициенты темпов всемирного разделения труда

Группы стран	Годы		
	1971–1980	1981–1990	1991–2000
Мир в целом	1,08	1,21	1,08
Развитые страны	1,11	1,31	1,15
Развивающиеся страны	0,99	1,03	0,80
Европейские страны, бывшие члены СЭВ	1,06	1,09	1,21

В перспективе производство промышленно развитых стран будет все в большей степени ориентировано на внешних потребителей. В развивающихся странах в целом предполагается сравнительно быстрое, но преимущественно экстенсивное расширение внутреннего рынка. Однако в 1990-е годы в результате существенного увеличения объема иностранных инвестиций темпы роста развивающихся стран возросли. Группа этих стран (Малайзия, Сингапур, Таиланд, Чили, Южная Корея и др.) ныне осуществляет прорыв в центральное ядро мирового хозяйства. По оценкам, произведенным Лозанским институтом международного анализа, на основе более 400 показателей ныне по конкурентоспособности второе место в мире занимает Сингапур, 17-е – Малайзия, 18-е – Тайвань, 22-е – Чили, 24-е – Южная Корея.

Примечание:

Коэффициент темпов МРТ = $\frac{\text{индекс объема экспорта товаров}}{\text{индекс объема валового продукта}}$.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

- 1. В чем заключается сущность международного разделения труда?*
- 2. Назовите основные факторы международного разделения труда.*
- 3. Каковы перспективы развития международного разделения труда?*

4. МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Под международной специализацией производства (МСП) понимается такая форма разделения труда между странами, при которой рост концентрации однородного производства и обобществление труда происходят на основе выделения самостоятельных технологических процессов. МСП развивается по двум направлениям: производственному и территориальному. Производственное направление подразделяется на межотраслевую, внутриотраслевую и на специализацию отдельных предприятий. В территориальном аспекте МСП предполагает специализацию отдельных стран, групп стран и регионов в производстве отдельных продуктов для мирового рынка. Основными формами МСП являются: предметная (производство готовых продуктов), поддетальная (производство частей компонентов) и технологическая (осуществление отдельных операций, например, сборка, дизайн и т.п.).

Основные направления и преимущества специализаций иллюстрируется на примере деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности. Сложившаяся специфика специализации лесобумажной промышленности зарубежных стран характеризуется высокой долей обработанной высококачественной продукции в Скандинавских странах и тяготением многих североамериканских фирм к массовому производству товаров рядового стандартного качества (целлюлоза, тарный картон, газетная бумага). Опыт лесного комплекса развитых стран подтверждает достаточную рентабельность и конкурентоспособность мелких предприятий, когда они специализируются на сложной малотоннажной продукции с высокой добавленной стоимостью. Например, в производстве картонной гофрированной тары в США увеличилась доля сравнительно мелких самостоятельных предприятий, тогда как снизилась роль крупных цехов, входящих в состав мощных ЦБК, не обладающих достаточной приспособленностью в условиях острой конкуренции и быстро меняющихся запросов потребителей.

Специализированная на выработке высококачественных видов бумаги французская фирма "Аржомари-Приу" занимает по продажам 5–7 место в стране, но по прибыльности вышла на 2–3 место. Фирма имеет 9 мелких бумажных фабрик, оснащенных уз-

косеточными машинами старых выпусков. Однако своевременная модернизация агрегатов, а главное, их четкая специализация определили успех фирмы в конкурентной борьбе.

Австрийская фирма "Фостерштайн" имеет 2 небольшие фабрики с 5 бумагоделательными машинами мощностью около 22 тыс. т и, тем не менее, обеспечивает высокую прибыльность, сосредоточив усилия на выпуске сигаретной, мундштучной фильтровальной, копировальной и тонкой типографской бумаги.

Финскую специализированную фирму "Серлакиус" следует отнести скорее к средним фирмам. Общий объем товарной продукции ее трех фабрик превышает 300 тыс. т. Однако неизменную повышенную прибыльность ей обеспечивают такие специфические малотоннажные виды, как банкотная, вексельная, документная, электроизоляционная бумаги.

Электрический конденсатор изготавливает большинство развитых стран мира и в нем используются только два листочка особой бумаги, которую производят только Японские фирмы. Высококачественные лесобумажные товары в этой стране вырабатываются не только на мелких, но и на крупных предприятиях, таких как фирмы "Одзи", "Джудже" и других.

Для специализации национальных лесных комплексов характерно стремление использовать особенности сырьевой базы. Например, специализация целлюлозно-бумажных комбинатов Норвегии на выпуск газетной и журнальной бумаги обусловлена наличием в этой стране елового сырья, которое наиболее эффективно используется для производства древесной массы. В условиях специализации оказалось выгодным прибегнуть к импорту тех видов целлюлозно-бумажных изделий, которые не производятся в Норвегии.

Для Швеции характерно стремление занять рынок дорогих пиломатериалов столярного качества, высококачественной бумаги и картона.

Наличие значительных ресурсов крупномерной высококачественной древесины хвойных и твердолиственных пород обеспечивает доминирующее положение США на мировых рынках клееной фанеры и шпона.

К основным показателям уровня международной специализа-

ции относятся:

1) коэффициент отраслевой экспортной специализации (КОЭС);

2) экспортная квота в производстве отрасли.

КОЭС определяется по формуле:

$$КОЭС = \frac{\mathcal{E}_c}{\mathcal{E}_m},$$

где \mathcal{E}_c – удельный вес товара в экспорте страны;

\mathcal{E}_m – удельный вес товара в мировом экспорте.

С помощью КОЭС можно в первом приближении определить круг товаров и, соответственно, отраслей, которые являются международно-специализируемыми для данной страны. Чем выше (более 1) соотношение в пользу национальной структуры экспорта по определенному товару, тем более явной является международная специализация соответствующей отрасли, и наоборот. Экспортная квота свидетельствует о том, в какой степени национальная экономика ориентирована на внешние рынки. Увеличение экспортной квоты в производстве свидетельствует об интенсификации международных связей экономики страны в направлении к иностранным потребителям и о повышении конкурентоспособности товаров и услуг.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Дайте определение понятия международной специализации производства.

2. Каковы основные виды международной специализации производства?

3. Назовите основные показатели международной специализации производства и поясните их практическое значение.

5. МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ КООПЕРИ- РОВАНИЕ

Следует различать понятие "кооперация" и "кооперирование". В своем историческом развитии кооперация как форма совместной деятельности людей имела несколько видов. Так, совместный труд людей, выполняющих однородную работу, называется простой кооперацией. Сложная кооперация предполагает разделение труда между работниками. С точки зрения собственности на средства производства, все виды кооперации представляют собою единое хозяйствующее предприятие, собственниками которого являются: отдельное лицо, коллектив работников или группа акционеров.

В отличие от кооперации, кооперирование представляет собой производственные связи между разными предприятиями, участвующими в производстве определенного товара, но при этом сохраняющими свою хозяйственную самостоятельность. В кооперировании необходимо различать две характерные черты: кооперанты специализируются или разграничивают между собою производственные обязанности по совместному выпуску согласованной продукции, обмен между участниками совместно производимой частичной продукции. Таким образом, кооперирование обладает двумя характерными чертами международного разделения труда и, следовательно, является одной из его форм.

Промышленное кооперирование – это более узкое понятие по сравнению с производственным кооперированием, оно представляет лишь его частное проявление. В первом случае речь идет о кооперировании только в сфере промышленности, во втором – как в промышленности, так и в других отраслях производства и в сфере услуг.

Наиболее важная характерная особенность международного производственного кооперирования (МПК) заключается в том, что производственные связи в данном случае устанавливаются между разными собственниками. Для кооперирования характерно более интенсивное сотрудничество, чем для торговли. Действия сторон носят взаимозависимый характер, они осуществляют совместную деятельность, направленную на достижение определенной хозяй-

ственной цели – производство нового готового продукта, нового оборудования, строительство предприятия в стране партнера или в третьей стране.

Объективной основой международного производственного кооперирования является растущий уровень развития производительных сил, а, следовательно, степень их расчленения на отрасли, подотрасли. В результате НТР была создана материальная база для широкого развития МПК. Включение в процессы МПК науки позволяло реализовать принципиально новые задачи.

МПК не только способствует повышению производительности труда, снижению капиталоемкости изготовления новых товаров, но и помогает реализовать крупные экономические задачи, которые чрезвычайно трудно или невозможно решить без объединенных усилий предприятий нескольких стран.

Основные признаки МПК следующие:

- предварительное согласование сторонами в договорном порядке условий совместной деятельности;

- координация хозяйственной деятельности предприятий-партнеров из разных стран в определенной взаимосогласованной сфере этой деятельности в качестве главного метода сотрудничества;

- наличие в качестве непосредственных субъектов производственного кооперирования промышленных предприятий из разных стран;

- закрепление в договорном порядке в качестве главных объектов производственного кооперирования готовых изделий, узлов, агрегатов и других частичных продуктов и соответствующей технологии;

- распределение между партнерами заданий в рамках согласованной программы, закрепление за ними производственной специализации;

- непосредственная связь осуществляемых партнерами взаимных или односторонних поставок товаров с реализацией производственных программ в рамках кооперирования, а не как следствие выполнения обычных договоров купли-продажи.

МПК в промышленности по мере развития получило название

"промышленное сотрудничество". Это понятие шире по своему охвату, чем промышленное кооперирование. Оно включает многообразные формы деятельности в области науки, техники, торговли, технического обслуживания.

Кооперирование классифицируется по числу субъектов (двустороннее, многостороннее), по числу объектов (однопредметное, многопредметное), по отраслевой структуре (внутриотраслевое, межотраслевое), по родам деятельности (между промышленностью и сельским хозяйством, между промышленностью и строительством и пр.), по территориальному охвату (региональное, межрегиональное, межконтинентальное).

Основными методами международного кооперирования являются:

- договорной подряд по выпуску продукции или проектированию и изготовлению деталей, узлов, аппаратов и другого оборудования;

- осуществление совместных программ по взаимной частичной специализации собственного конечного продукта или создания единого продукта, начиная со стадии его проектирования и кончая сбытом и техобслуживанием;

- сотрудничество предприятий разных стран по совместному сооружению хозяйственных объектов;

- создание совместных предприятий.

Сущность подрядного кооперирования состоит в том, что одна из сторон соглашения – заказчик поручает другой – исполнителю выполнение определенной работы в соответствии с заранее обусловленными требованиями к ее выполнению относительно сроков, объемов, качества исполнения и других условий.

Договорная специализация направлена на исключение дублирования производства между договаривающимися сторонами, а, следовательно, и прямой конкуренции между ними.

Установление кооперированных связей по совместному сооружению хозяйственных объектов предполагают осуществление фирмами совместной работы. Основным преимуществом этого метода является взаимная дополняемость финансовых, производственных и других ресурсов партнеров, что позволяет обеспечить

наивысшую эффективность их использования.

Создание совместных СП представляет собой одну из форм интегрированного кооперирования, особенности которой требуют более детального рассмотрения в связи с ростом заинтересованности в ее развитии со стороны российских предприятий и организаций.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

- 1. В чем разница между кооперацией и кооперированием?*
- 2. Назовите характерные черты кооперирования.*
- 3. Опишите особенности международного производственного кооперирования.*
- 4. Перечислите основные признаки международного производственного кооперирования.*
- 5. Расскажите кратко об основных методах международного производственного кооперирования.*

6. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Рынок в современном его понимании это то или иное *сочетание* монопольно-регулирующих и конкурентных сил: в зависимости от степени их соотношения формируются различные типы рынков, отличающиеся в большей или меньшей мере, и присущими им механизмами.

При этом, монопольно-регулирующие силы возникают на базе концентрации значительной или преобладающей части производства и капитала отрасли у ограниченного числа крупных компаний. В число последних включаются фирмы, которые хотя абсолютно могут быть и не очень велики, но тем не менее играют в рамках специализированных производств или локально-территориальных рынков роль ведущих производителей.

Такая организация (известна как олигополия) характерна для преобладающего большинства отраслей капиталистической экономики. Она подчас укреплена государством, законодательно дающим власть над рынком отраслевым союзам предпринимателей. Достаточно привести пример Японии, практикующей прямое взаимодействие отраслевых ассоциаций предпринимателей с административно-государственными структурами (министерствами и ведомствами).

Механизм воспроизводства АО и образования холдинга.

Большая часть предприятий (независимо от их размеров) в рыночной экономике представлена *акционерными обществами* (АО).

В основе предпринимательской деятельности лежат цели функционирования денежного (финансового) капитала, который должен приносить акционерам процент прибыли или дивиденды на вложенные средства. Акционер – не промышленный предприниматель. Прежде всего он является предпринимателем денежным, несущим ответственность только за вложенную сумму. В любое время он может извлечь обратно свой капитал, продав акции, продав свои притязания на прибыль. Эта возможность про-

дажи акций создается особым рынком, фондовой биржей. Только развитие этого рынка и дает характер чисто денежного (финансового) капитала акционерному капиталу, который можно «реализовать» в любое время.

Продажи и покупка ценных бумаг имеет свои преимущества.

Во-первых, продажи акций позволяет предприятию привлечь необходимый для начала или развития деятельности капитал. Во многом этот способ выгоднее, чем получение банковского кредита, который ограничен по размеру, предполагает выплату в жестко фиксированный срок, достаточно высокие проценты вне зависимости от размера полученной прибыли. Продажа ценных бумаг позволяет привлечь за короткий срок денежные средства, *значительно превышающие* те, которые можно получить в качестве банковского кредита.

Дивиденды по акциям выплачиваются *в зависимости от полученной прибыли*, а сами вложенные в акции средства *продолжают оставаться в распоряжении* предприятий, даже если владельцы бумаг продают их.

Во-вторых, продажа ценных бумаг дает возможность *управления производством*, выходящим за пределы данного предприятия. В частности, продажа акций поставщикам *сделает для них вдвойне невыгодным срыв поставок*.

В-третьих, продажа ценных бумаг (ЦБ) дает возможность обеспечить материальную заинтересованность не только предприятий, но и отдельных лиц. Поэтому конкретное лицо (особенно из числа государственных служащих), приобретя законным путем эти ЦБ, будет лично заинтересованно не чинить препятствия предпринимателю, а содействовать его эффективной работе.

В-четвертых, приобретение акций предприятия, уже производящего готовую продукцию нового производства, подготовки персонала и др.

В-пятых, приобретение акций и ЦБ позволяет предприятию участвовать одновременно в нескольких высокоприбыльных производствах. При этом, если инвестиции в ЦБ осуществлены удачно, то прибыль носит двойной эффект:

- за счет дивидендов (процентов);
- за счет *повышения стоимости* самих акций.

Акционерное общество конституируется взносами капитала, мера участия каждого акционера в учреждении определяется величиной внесенного им капитала; поэтому право голоса и вообще размеры влияния, естественно, определяются размером вноса, следовательно, власть распоряжаться всем предприятием концентрируется в руках владельцев большей доли акционерного капитала. Значит, чтобы распоряжаться АО не требуется владеть всем капиталом как для распоряжения частным предприятием.

Капиталу крупного акционера принадлежит распоряжение над капиталом и других акционеров, что в свою очередь, опять притягивает чужой капитал, – ссудный капитал, требующийся для предприятия.

Еще большую силу приобретает крупный капитал, подчиняющий себе систему зависящих друг от друга акционерных обществ, с одной стороны, с возрастающей концентрацией собственности – с другой, увеличивается число тех крупных акционеров, которые вложили свой капитал в различные АО.

Обладание большим количеством акций дает возможность получить представительство в управлении обществом. Как член наблюдательного совета, крупный акционер получает:

1. в форме тантьем известную долю прибыли (она может составлять 1/10 номинального капитала общества и выше);
2. возможность оказывать влияние на управление предприятием, или же использовать свое знакомство с положением дел в предприятии для различных коммерческих операций.

Возникает круг лиц, которые опираясь на силу своего собственного капитала или являясь представителем концентрированной силы чужого капитала (директора банка), занимают места членов наблюдательного совета в большом количестве акционерных обществ.

Чтобы осуществить концентрацию капиталов в одном предприятии, акционерное общество собирает свой капитал отдельными долями, которые, взятые отдельно, могут быть слишком мелки для того, чтобы функционировать в качестве промышленного ка-

питала. На заре возникновения акционерных обществ это соби- рание совершалось посредством прямого обращения к отдельным капиталам. Но в ходе развития отдельные капиталы прошли про- цесс собирания и оказались сконцентрированы в банках. Обраще- ние к рынку ссудных капиталов осуществляется с тех пор при по- средстве банков.

Для акционеров общества возможная задолженность банку много шире, чем для частного предприятия. У АО имеется воз- можность покрывать долги не только из текущих доходов, но и также и посредством капитала, посредством выпуска акций или облигаций, эмиссия которых оставляет банку еще и учредитель- скую прибыль. Поэтому банк может представить акционерному обществу сравнительно крупный кредит не только для обслужи- вания платежных операций (оборотный кредит), но и кредит для восполнения недостающего производственного капитала (капи- тальный кредит).

Помимо этого банк может вложить часть денежного капитала в акции данного акционерного общества на более или менее про- должительное время. Возникает длительная заинтересованность банка в акционерном обществе: с одной стороны, банк должен контролировать АО, чтобы получить гарантию правильного ис- пользования кредита, с другой стороны, банк подчиняет себе АО, чтобы обеспечить для себя прибыльные финансовые операции.

Из длительной заинтересованности банков возникает стрем- ление подчинить соответствующие АО своему постоянному кон- троллю, что лучше всего достигается посредством представитель- ства в советах банков. Это же представительство дает одновре- менную гарантию, что все остальные финансовые сделки, связан- ные с эмиссионными операциями, останутся за банком. С другой стороны, чтобы разделить риск и расширить сферу своих опера- ций, банк стремится работать с возможно большим количеством обществ и в то же время получить представительство в их наблю- дательных советах (комитетах). Обладание акциями даёт ему воз- можность провести своих представителей и в такие общества, ко- торые первоначально оказывали сопротивление. Так возникает тенденция к совместительству должностей в наблюдательных со- ветах.

Представители промышленности, в свою очередь, входят в

наблюдательные советы и в правления банков. Возникает персональная уния, которая может реализоваться и реализуется на практике в виде холдинг-компании.

Холдинги занимают господствующее положение в экономике ведущих стран Запада, на их долю приходится финансовый контроль над большей частью предприятий, производящих товары и услуги в обществе. Вместе с тем, удельный вес предприятий не корпоративного сектора в общей численности компаний превосходит долю холдингов. Таким образом, сложился многоэтажный тип экономики, верхушку которого формируют мощные транснациональные корпорации-холдинги (ТНК), среднюю часть – холдинги национального масштаба, а фундамент составляют партнерства, индивидуальный бизнес, кооперативы. Сочетание различных форм собственности придает необходимую гибкость экономике, способствует формированию более гармоничной структуры, сочетающей в себе преимущества крупных и малых хозяйственных форм.

Холдинг – есть взаимное держание, владение, переплетение акций различных акционерных обществ.

При этом холдинг-компания – это особый тип финансовой компании, которая является держателем (владельцем) контрольных пакетов акций, входящих в холдинг предприятий. Последние являются дочерними компаниями по отношению к обществу-матери. Холдинг-компания, не вмешиваясь в оперативное управление своих дочерних предприятий, разрабатывает и координирует единую структурно-технологическую, производственную, финансовую, коммерческую и инвестиционную политику холдинговой системы.

По организационным признакам холдинг – это ассоциация хозяйствующих субъектов, объединяющихся для достижения общих целей и выступающих от одного имени. Это иерархически организованная система относительно замкнутого типа. Является самостоятельным экономико-правовым субъектом. Объединяет интересы своих членов в рамках корпоративного интереса.

По форме собственности холдинг – акционерная форма собственности. Предполагает коллективное владение капиталом и сосредоточение функций управления в руках верхнего эшелона

управляющих (менеджеров), работающих по найму. В акционерных обществах капитал распылен среди миллионов владельцев акций, не занятых непосредственно в производственной деятельности и в этом его общественная сущность.

Холдинги бывают как государственные, так и частные. В государственных холдингах, получивших распространение, главным образом, в Западной Европе, контрольный пакет акций принадлежит государству.

Прибыли холдингов облагаются налогом на прибыль, который, как правило, отличается от подоходного налога как по величине ставок, так и по набору льгот и вычетов из налоговой базы (дохода, подлежащего налогообложению). Вместе с тем в последние годы наблюдается тенденция к унификации этих двух видов налогов. Практически половина всех вновь созданных холдингов перестает существовать в течение первых пяти лет деятельности, что обусловлено действием рыночных, конкурентных факторов, слияний и поглощений компаний и, как правило, не отражается на уровне производства в целом.

Холдинги как форма собственности представляют эффективный инструмент внутриотраслевого и межотраслевого перелива капитала. И в этом смысле холдинги есть утверждение межотраслевого начала в базисной ячейке современного производства. Сегодня именно холдинг, а не отдельное предприятие представляет низшую экономическую ячейку современного производства, ибо он объединяет на началах планомерности и минимизации общественно – необходимых затрат предприятий разных отраслей, не обязательно связанных в технологические цепи.

Такое межотраслевое объединение, куда включают и науку не на отраслевой – инженерной, а на универсальной, даже университетской основе (современная форма холдинга – "научный", "технологический парк", "технополис" – обычно формируется на базе университета для быстрой и эффективной передачи знаний и НИОКР в сферу их промышленного и коммерческого освоения), что позволяет осуществлять переливы ресурсов от одной отрасли к другой в рамках одной фирмы. И если внутри холдинга господствует жесткая, даже жестокая плановая дисциплина, то во вне такое объединение способствует оживлению конкуренции между своими многочисленными поставщиками и расцвету товарно-

денежных отношений в целом.

Особенность холдинга в том, что он является обществом с ограниченной ответственностью, т.е. в случае банкротства и неплатежеспособности отвечает по своим обязательствам только имуществом холдинга, а не имуществом своих владельцев или акционеров. В подавляющем большинстве холдинги являются обществом с акционерным капиталом, что позволяет им быстро мобилизовать финансовые ресурсы путем продажи акций. В последние годы значительно активизировался процесс покупки акций персоналом компаний, входящих в холдинг.

Преимущества холдинга с точки зрения конкурентоспособности:

- экономия на "масштабе", благодаря расширению объемов производства товаров и услуг на одних и тех же производственных мощностях;

- экономия на "разнообразии" в результате производства широкого ассортимента товаров из одного сырья;

- экономия на "транзакционных" издержках, связанная с передачей товаров и услуг от одной производственной единицы к другой без передачи прав собственности;

- экономия от "маневренности" капитала и возможности его оперативного перелива как внутри, так и вне национальных границ;

- большие вложения в НИОКР, маркетинговые исследования т.д.

В целом холдинги – *основа экономики* как в национальных, так и в интернациональных масштабах. Как свидетельствует мировая практика, холдинги функционируют, как правило, в форме *концерна*.

Концерн – группа предприятий (дочерних фирм) вокруг одного предприятия (материнской компании), которая держит контрольные пакеты акций этих предприятий. В рамках концерна все связаны системой участия, договорами об общности интересов, личной унией и в ряде случаев, тесной производственной корпорацией.

Главным предприятием концерна может быть компания, обладающая практически любым статусом: акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, холдинговая компания и т.д.

Основные цели образования концерна:

- выравнивание определенных отраслевых колебаний и рисков;
- обеспечение возможности свободного перелива капитала из менее перспективных отраслей в отрасли, обеспечивающие большую прибыль;
- осуществление капитальных вложений при наличии крупных ликвидных средств;
- создание устойчивой "экономической империи".

Признаки концернов:

- по форме собственности: семейные, акционерные, государственные;
- по характеру и масштабам деятельности: национальные и транснациональные;
- по основной сфере деятельности: промышленные, банковские, страховые, торговые, транспортные, издательские т.д.;
- по отраслевой принадлежности : одноотраслевые (анахронизм) и диверсифицированные (имеющие интересы в 16–50 отраслях экономики), что очень важно в условиях деятельности антимонопольного законодательства, значительного усложнения и расширения потребительского рынка в условиях НТР.

Например: Агропромышленный концерн "Феруцци" (Италия) имеет 250 заводов по всему миру, 85 тысяч человек занятых. Оборот составляет 30 млрд. долларов США в год.

- Производство и сбыт сельскохозяйственной продукции и продуктов питания.
- Базовая химия и новые прогрессивные материалы.
- Фармацевтическая промышленность.

- Строительство и обслуживание тепло- и гидроэлектростанций.
- Разведка и эксплуатация нефтяных месторождений.
- Строительство, инжиниринг, производство строительных материалов.
- Страхование и финансовые услуги.
- Морские перевозки грузов.
- Издательское дело.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

- 1. Опишите кратко основные преимущества продажи и покупки ценных бумаг.*
- 2. Поясните механизм формирования и функционирования акционерных обществ.*
- 3. Расскажите кратко о характерных чертах и особенностях деятельности холдинг-компаний.*
- 4. Перечислите и дайте краткое описание преимуществ холдинг-компаний с точки зрения конкурентоспособности.*
- 5. Опишите кратко цели образования концерна и назовите характерные их признаки.*

7. СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, ИХ СУЩНОСТЬ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ

Совместное предпринимательство – особая форма сотрудничества производителей товаров и услуг из различных стран. Сущность совместного предприятия состоит в объединении капиталов, принадлежащих лицам или предприятиям разного государственного подчинения, совместном управлении, в совместном несении рисков и убытков, а также в совместном участии в прибылях. Совместное предприятие представляет собой организационное и правовое единство, и никакие другие виды экономического сотрудничества не приводят к установлению такого единства.

Можно выделить некоторые типичные комбинации взаимодействующих элементов, которые кладутся местными и иностранными партнерами в основу СП:

- научно-технические решения, плюс оборудование для их производственной реализации;
- право пользования природными ресурсами принимающей страны, плюс технология их эффективной переработки;
- производственные площади, рабочая сила, инфраструктура принимающего партнера, плюс инвестируемые технология сборки и комплектующие изделия для выпуска продукции;
- вторичные ресурсы, плюс оборудование для их утилизации;
- результаты маркетингового анализа, элементы владения местным рынком (реклама, торговая сеть, товарный знак и т.п.), плюс технология и финансирование, ресурсы для организации производства.

Указанные особенности совместного предпринимательства обуславливают взаимную заинтересованность сотрудничества местных и иностранных партнеров. Эффективность затрат партнеров, участвующих в СП, зависит от их практического участия в формировании предприятия и управлении его деятельностью. Общее управление процессом производства и реализации продукции создает преимущества как инвестору, так и принимающему участнику СП. Инвестор при этом может предотвратить непредвиденное появление продукции, изготовленной на базе переда-

ваемой им технологии, на освоенных им рынках. Местный партнер получает возможность более быстрого и эффективного освоения принимаемой технологии. СП в России создаются как самостоятельные юридические лица. Их участниками могут быть предприятия, объединения, организации, являющиеся юридическими лицами. В качестве иностранных партнеров могут выступить самостоятельные юридические лица, зарегистрированные по законодательству иностранных государств. Сферы создания СП не ограничены (исключая военные и идеологические). СП действуют на территории России на условиях самофинансирования и самокупаемости. Финансирование СП осуществляется только за счет их собственных и заемных средств. Начальные собственные средства формируются за счет вкладов партнеров в уставной фонд (УФ), куда могут быть внесены материальные ценности, права пользования ресурсами, другие имущественные права (в т.ч. на использование изобретений); денежные средства. Оценка элементов УФ производится по договорным ценам и в валюте, выбранной партнерами. Доли участников в УФ не регламентируются. СП имеет право на получение кредитов в рублях и в валюте. Персонал СП формируется в основном за счет российских граждан. Вопросы их найма, увольнения, оплаты труда в рублях решаются самим СП. Администрация СП обязана заключать коллективные договоры с профсоюзной организацией, создаваемой на предприятии. Вопросы режима и оплаты труда иностранных сотрудников установлены индивидуальными договорами предприятия с каждым из них. СП предоставлено право самостоятельно экспортировать изготовленную ими продукцию и импортировать товары, необходимые для их деятельности, с уплатой пошлины.

Прибыль СП облагается налогом в госбюджет России. Налог не взимается первые два года (для СП в Дальневосточном экономическом районе – три года) с момента получения объявленной прибыли. В международной практике присутствуют различные юридические формы совместного предпринимательства, определяющие особенности организации СП и степень ответственности его участников по обязательствам предприятия. Наиболее типичными являются: акционерные компании, общество с полной ответственностью, общество с ограниченной ответственностью.

Как показывает мировой опыт, основными мотивами создания

СП являются: стремление распределить как можно равномернее риск в области новой технологии, внедриться на рынках, защищенных высокими таможенными барьерами; повышение капиталоотдачи.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

- 1. Поясните сущность совместного предпринимательства.*
- 2. Назовите основные мотивы создания совместных предприятий?*
- 3. Каковы основные юридические формы совместного предпринимательства?*

8. ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОЗДАНИЯ СП В РОССИИ

Порядок создания и регламентация деятельности СП на территории России определяются разнообразными и порой противоречивыми законодательными актами и нормативами исполнительной власти. Среди них назовем Указ Президента РФ от 14.01.92г. № 628 "О порядке экспорта стратегически важных сырьевых товаров", постановление правительства РФ от 14.06.92г. № 396 "О продаже экспортных квот, устанавливаемых для государственных нужд", "Временное положение о порядке регистрации предприятий и организаций, имеющих право экспорта стратегически важных сырьевых товаров" от 22.06.92 г.

География расположения СП достаточно широка. Из общего числа СП, созданных на территории бывшего СССР, более половины размещено на территории России. Такое расположение СП объясняется наличием сравнительно развитой инфраструктуры и соответствующих кадров в экономических районах нашей страны. Дополнительные налоговые льготы для СП в Дальневосточном экономическом районе, Санкт-Петербурге, а также в рамках совместного предпринимательства в свободных зонах, очевидно приведут к более сбалансированному размещению СП на территории РФ. В настоящее время более 25% СП вышло на внутренний и внешний рынок с готовой продукцией и услугами.

Экспорт СП носит ярко выраженный сырьевой характер. В общем объеме экспорта на долю сырьевых ресурсов приходится около 80%, в т.ч. лесоматериалы составляют около 12%. Что касается СП, действующих в лесном комплексе, то следует отметить ориентацию их на обрабатывающие производства. Размер уставного фонда на этих предприятиях колеблется от 150 млн. руб. до 1,5 млрд. руб. При создании СП оценка земли, природных ресурсов, леса, права пользования, которые засчитываются в счет вклада российских участников в уставной фонд СП, осуществляются по договоренности между участниками, исходя из принципа взаимной выгоды. В качестве базы могут приниматься оценки, действующие как в России, так и в стране-партнере. При создании СП земля, вода, лес и другие природные ресурсы предоставляются во временное пользование за соответствующую плату.

Народнохозяйственный эффект создания СП формируется за

счет привлечения в экономику страны передовой технологии и опыта управления производством, удовлетворения спроса на высококачественную продукцию и услуги, роста экспорта. Анализ эффективности формирования и деятельности проводится на стадии проработки предложения о создании предприятия в составе технико-экономического обоснования этого предложения, а также в процессе деятельности СП.

Основным критерием выбора варианта СП из совокупности предложений российских и зарубежных потенциальных партнеров является максимизация дисконтированного эффекта (\mathcal{E}_n):

$$\mathcal{E}_n = \underset{t=1}{T} \text{MAX} \sum_{j=1}^N (D_n - Z_n) \dots \frac{1}{(1 + \alpha)^{e-1}},$$

Где D_n – поступления по j -му варианту в t -м году,

Z_n – издержки по j -му варианту в t -м году;

T – расчетный период,

t – годы расчетного периода,

α – коэффициент дисконтирования.

Если общая величина капитальных затрат запланирована в объеме K , то рассматриваются только варианты, соответствующие условию:

$$\mathcal{E}_j \geq K.$$

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Дайте характеристику географического размещения совместных предприятий.

2. Опишите кратко структуру экспорта совместных предприятий.

3. Поясните методический подход к определению эффективности создания и деятельности совместных предприятий на территории Российской Федерации.

9. МИРОВОЙ РЫНОК И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОБМЕН ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ

Международная торговля существовала и в древности, уже при рабовладельческом способе производства. Однако мировой рынок, охватывающий все страны мира, образовался только в процессе развития капиталистического машинного производства и вызванного им широкого международного разделения труда. Необходимо различать мировой рынок и рынки отдельных стран. Мировой рынок имеет ряд отличительных особенностей. Движение товаров на национальном рынке обусловлено экономическими факторами, тогда как на мировой рынок товаров и услуг существенное влияние оказывает внешнеэкономическая политика государств. Так, США постоянно отстаивают свои национальные интересы во всех сферах мирохозяйственных связей с помощью гибкой политики, но при использовании жестких принципов национальных приоритетов. Перед каждой страной встает вопрос – как найти оптимальное соотношение между открытостью экономики и обеспечением национальной экономической безопасности. Еще одной отличительной чертой мирового рынка является существование особой системы цен – мировых цен. В мировом хозяйстве складывается не только мировой рынок товаров, материализованный в виде продуктов, но и мировой рынок услуг. Структура и направление торговли между отдельными странами складываются под влиянием изменения конкурентоспособности их товаров на мировом рынке. Особенностью современного этапа является глобализация мирового хозяйства, неизбежным следствием которой является постепенное уменьшение роли национального регулирования, при одновременном усилении международных форм регулирования мирового рынка. Отсюда и растущая роль как всемирных организаций (ГАТТа, МВФ, международного банка развития и реконструкции и др.), так и региональных интеграционных экономических организаций (Европейское экономическое сообщество – ЕЭС, Европейская ассоциация свободной торговли – ЭАСТ, Азиатско-Тихоокеанский экономический совет и др.). Деятельность этих организаций оказывает существенное влияние на мировую торговлю.

Сравнительно быстрый рост и устойчивость экономических

связей между странами с разным социально-экономическим строем привели к формированию определенных условий реализации товаров на мировом рынке.

Торгово-экономические отношения на мировом рынке строятся на основе закона стоимости и, следовательно, товаропроизводители должны ориентироваться на общественно необходимые затраты труда в интернациональном масштабе. Это стимулирует производителей к снижению затрат труда и денежных средств.

Обмен по ценам, ориентирующимся на интернациональную стоимость, следует рассматривать как эквивалентный. Если в отдельной стране уровень издержек выше, чем интернациональный, она может терять на мировом рынке как продавец, но выигрывать как покупатель. Таким образом действие закона стоимости обеспечивает взаимовыгодность отношений между странами.

Обмен произведенной продукцией на международной арене происходит вследствие тщательной подготовки, путем проведения коммерческих операций, т.е. посредством осуществления совокупных технических приемов по подготовке, заключению и выполнению сделок. Понятие коммерческая операция шире понятия сделка, так как она предусматривает ряд предваряющих сделку технических приемов и ряд действий, завершающих ее.

Международная торговая сделка считается правовой формой, опосредующей международные коммерческие операции. Под такой сделкой понимается договор купли-продажи между двумя или несколькими фирмами, находящимися в разных странах, по поставке товаров или оказанию услуг в соответствии с оговоренными условиями. Торговая сделка признается международной и в том случае, если она заключена между сторонами одной национальной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории одного государства, например, между филиалами и дочерними компаниями фирм разных стран, расположенных на территории одной страны.

В зависимости от объекта заключаемых сделок последние делятся на три основных типа: сделки купли-продажи товаров, сделки купли-продажи услуг и сделки по купле-продаже результатов творческой деятельности.

Самым распространенным видом сделок типа купли-продажи

товаров является обычная торговля между контрагентами разных государств, т.е. внешняя торговля, которая состоит из экспортных и импортных операций.

В таблице 9.1. отражена динамика структуры экспорта и импорта бывшего СССР за 1950–1990 гг.

В 1996 г. общий объем экспорта товаров Российской Федерации возрос на 69,5% в сравнении с 1992 г. и составил 65,6 млрд. Долл. США.

Объем российского импорта товаров в 1996 г. сократился на 14,3% и составил 31,8 млрд. Долл. США. В результате сальдо внешней торговли за 1992–1996 гг. Возросло в 1,9 раза. Однако подобный рост сальдо внешней торговли достигнут за счет сохраняющейся с времен существования СССР тенденции ухудшения структуры экспорта и импорта Российской Федерации..

Доля машин и оборудования в общем объеме экспорта России в страны вне СНГ снизилась с 8,9% в 1992 г. до 6,0 в 1994 г. (в 1996г. – 7,8%). Эта доля в 1996 г. в 2,1 раза ниже в сравнении с бывшим СССР 1990г.

Абсолютно преобладающую долю 146,9% в российском экспорте товаров вне стран СНГ занимают минеральные продукты (топливно-энергетические товары). В 1996 г. более одной четверти общего объема российского экспорта товаров занимают металлы, драгоценные камни и изделия из них (таблица 9.2).

Динамика российского импорта товаров за 1992–1996 гг. В страны вне СНГ характеризуется резко возросшей долей продовольственных товаров, а также продукции химической промышленности (таблица 9.3).

Структура российского экспорта в страны СНГ также характеризуется преобладанием (53,6%) топливно-энергетических товаров (таблица 9.4).

В структуре импорта товаров из СНГ доминируют продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, а также машины и оборудование (таблица 9.5).

Таким образом Россия экспортирует в основном относительно дешевые сырьевые товары, тогда как импортирует, главным образом, товары с высокой добавленной стоимостью. Сохранение подобной структуры чревато крайне нежелательными для России политическими и социально-экономическими последствиями.

Таблица 9.1.

**Динамика структуры экспорта и импорта бывшего СССР за
1950–1990 гг. (%).**

Группы товаров	Годы			
	1950	1970	1980	1990
Экспорт – всего	100	100	100	100
в т.ч.				
- машины, оборудование, транспортные средства;	12,3	21,5	15,8	16,2
- топливо и электроэнергия;	3,9	15,6	46,9	42,1
- руды и концентраты, ме- таллы и изделия;	10,8	19,6	8,8	9,5
- химические продукты, удобрения, каучук;	4,0	3,5	3,3	4,0
- лесобумажные товары;	3,1	6,5	4,1	3,5
- текстильное сырье и по- луфабрикаты;	11,2	3,4	1,9	1,6
- пищевкусовые товары и сырье для их производства;	21,1	8,4	1,9	1,7
- промышленные товары народного потребления;	4,9	2,7	2,5	2,8
- прочие	28,7	18,8	14,8	18,6
Импорт – всего	100	100	100	100
в т.ч.				
- машины, оборудование, транспортные средства;	22,4	35,6	33,9	40,9
- топливо и электроэнергия;	11,8	2,0	3,0	4,4
- руды и концентраты, ме- таллы и изделия;	14,1	9,6	10,8	8,0
- химические продукты, удобрения, каучук;	6,9	5,7	5,3	5,0
- лесобумажные товары;	3,8	2,1	2,0	1,2
- текстильное сырье и по- луфабрикаты;	7,8	4,8	2,2	1,6
- пищевкусовые товары и сырье для их производства;	19,7	15,8	24,2	15,8

- промышленные товары народного потребления;	7,4	18,3	12,1	12,8
- прочие	6,1	6,1	6,5	10,3

Таблица 9.2.

Товарная структура экспорта России в страны вне СНГ (в фактически действовавших ценах).

	1992		1993		1994		1995		1996	
	Млрд. долл. США	%								
Экспорт – всего	42,4	100	44,3	100	53,0	100	65,6	100	71,9	100
в том числе:										
Машины, оборудование и транспортные средства	3,8	8,9	2,9	6,5	3,2	6,0	5,3	8,1	5,6	7,8
Минеральные продукты	22,0	52,1	20,7	46,7	22,8	43,1	26,4	40,2	33,7	46,9
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	7,0	16,4	10,3	23,2	16,5	31,1	19,6	29,8	19,0	26,4
Продукция химической промышленности, каучук	2,6	6,1	2,6	6,0	4,1	7,8	6,3	9,6	5,9	8,1
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	1,6	3,7	1,9	4,2	2,2	4,1	3,9	5,9	3,1	4,3
Текстиль и текстильные изделия	0,3	0,6	0,2	0,4	0,9	1,7	0,8	1,3	0,6	0,9

Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,1	0,2	0,1	0,2	0,4	0,7	0,3	0,4	0,3	0,5
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	1,6	3,9	1,6	3,8	2,3	4,3	2,3	3,5	2,7	3,7
Прочие	3,4	8,1	4,0	9,0	0,6	1,2	0,7	1,2	1,0	1,4

Таблица 9.3.

Товарная структура импорта России из стран вне СНГ¹ (в фактически действовавших ценах).

	1992		1993		1994		1995		1996	
	Млрд. долл.	%								
Экспорт – всего	37,0	100	26,8	100	28,3	100	33,1	100	31,8	100
в том числе:										
Машины, оборудование и транспортные средства	13,9	37,7	9,1	33,8	10,6	37,6	12,8	38,7	11,8	37,0
Минеральные продукты	1,0	2,7	1,1	4,0	0,8	2,9	0,9	2,9	1,2	3,8

¹ Без учета неорганизованного импорта.

Металлы, драгоценные камни и изделия из них	1,2	3,3	0,9	3,5	1,1	4,0	1,7	5,0	1,9	6,1
Продукция химической промышленности, каучук	3,5	9,3	1,7	6,2	3,1	11,0	3,8	11,4	4,9	15,6
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	0,5	1,2	0,1	0,5	0,5	1,7	1,0	3,0	1,4	4,3
Текстиль и текстильные изделия	4,5	12,2	3,7	13,9	2,2	7,6	1,6	4,7	1,4	4,3
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,7	1,9	0,7	2,6	0,2	0,6	0,1	0,4	0,1	0,4
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	9,6	26,0	5,9	22,2	8,6	30,4	9,7	29,4	7,8	24,5
Прочие	2,1	5,7	3,6	13,3	1,2	4,2	1,5	4,5	1,3	4,0

Таблица 9.4.

Товарная структура экспорта России в страны СНГ¹ (в фактически действовавших ценах).

	1994		1995		1996	
	Млрд. долл. США	%	Млрд. долл. США	%	Млрд. долл. США	%
Экспорт – всего	13,9	100	14,3	100	15,8	100
в том числе:						
Машины, оборудование и транспортные средства	2,4	17,3	2,6	18,4	2,6	16,8
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	1,2	8,7	1,3	8,9	1,4	8,8
Минеральные продукты	7,3	52,7	7,2	50,3	8,5	53,6
Продукция химической промышленности, каучук	1,3	9,6	1,7	11,7	1,6	10,0
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	0,5	3,2	0,6	3,8	0,5	3,2
Текстиль, текстильные изделия и обувь	0,4	2,9	0,3	2,3	0,3	2,0
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,02	0,1	0,02	0,1	0,02	0,1
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	0,5	3,7	0,4	2,8	0,5	3,4
Прочие	0,3	1,8	0,2	1,7	0,4	2,1

¹ Без учета неорганизованного экспорта.

Таблица 9.5.

Товарная структура импорта России из стран СНГ¹ (в фактически действовавших ценах).

	1994		1995		1996	
	Млрд · долл. США	%	Млрд · долл. США	%	Млрд · долл. США	%
Экспорт – всего	10,3	100	13,6	100	14,4	100
в том числе:						
Машины, оборудование и транспортные средства	3,0	28,6	3,0	21,8	2,9	19,8
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	1,5	14,4	2,3	16,7	2,6	18,1
Минеральные продукты	1,7	16,5	2,0	14,9	2,0	13,6
Продукция химической промышленности, каучук	0,7	7,1	1,3	9,5	1,7	11,8
Древесина и целлюлозно- бумажные изделия	0,1	0,8	0,1	0,9	0,1	1,1
Текстиль, текстильные изделия и обувь	0,9	8,7	1,0	7,6	0,8	5,9
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,04	0,3	0,04	0,3	0,04	0,3
Продовольственные то- вары и сельскохозяйст- венное сырье (кроме текстильного)	2,1	20,1	3,5	25,4	3,8	26,1
Прочие	0,3	3,5	0,4	2,9	0,5	3,3

¹ Без учета неорганизованного экспорта.

В мировой практике принято под услугой понимать такую деятельность, которая не воплощается в материальном продукте, а проявляется в некотором полезном эффекте, который получает ее потребитель.

Международная торговля услугами включает в себя транспортные услуги, операции по техническому обслуживанию и обеспечению запасными частями машино-технической продукции туристические и социально-культурные услуги, инжиниринговые и консалтинговые услуги.

Транспортные услуги на мировом рынке товаров являются в большинстве случаев составной частью торговых сделок по купле-продаже товаров. По оценкам экспертов объем транспортных услуг в мире равен половине объема внешнеторговых сделок с продукцией различных отраслей. Существует разветвленная сеть транспортных фирм, специализирующихся на морских, речных, железнодорожных, автомобильных и авиаперевозках товаров и пассажиров. Тенденции в этом секторе рынка услуг говорят о том, что он развивается динамично и темпы его роста остаются по-прежнему высокими.

Операции по техническому обслуживанию и обеспечению машино-технической продукции запасными частями представляют собой процесс, направленный на обеспечение надежной работы проданных за рубеж технических изделий.

Система технического обслуживания формируется до поставки продукции на конкретный рынок. Сюда входит создание сбытовой сети, пунктов технического обслуживания, выпуск каталогов запчастей, строительство складов запчастей и т.д.

В сфере обращения среди операций технического обслуживания выделяются предпродажный сервис и предпродажная доработка, т.е. доукомплектование экспортируемой продукции с учетом требований страны-импортера и адаптации к местным условиям.

В современном мире идет процесс расширения сферы туристических и социально-культурных услуг. Этот сектор мирового рынка услуг очень динамичен, а с переходом социалистических стран к открытым рыночным системам резко возрос объем реализации этих услуг. Туристы всех стран мира посещают большое

количество курортов, пансионатов, туристических лагерей, городов и различных населенных пунктов. Часть из них интересуется спортивными объектами, туристическими маршрутами как таковыми. Однако значительная часть туристов посещает памятники старины, музеи и достопримечательности той или иной страны. Для их обслуживания функционирует целая инфраструктура сервисного обеспечения транспортными услугами, жильем, питанием и т.д.

В современных условиях во внешнеторговых сделках все более видное место занимает торговля инженерно-техническими услугами, получившими общее название *инжиниринг*. Они представляют собою комплекс услуг коммерческого характера по подготовке и обеспечению процесса производства и реализации продукции, обслуживанию строительства и эксплуатации промышленных, инфраструктурных, сельскохозяйственных и других объектов.

Как предмет соглашения между странами *инжиниринг* представляет собой разного рода услуги, необходимые покупателю для оптимизации капитальных вложений при строительстве, реконструкции промышленного предприятия или другого объекта. Соглашение может предусматривать предоставление всего комплекса услуг по проекту или только их части. Полный набор услуг и поставок, необходимых для сооружения нового объекта, называется комплексным *инжинирингом*. Он состоит из нескольких видов инженерно-технических услуг:

- *консультационный инжиниринг* – это предоставление услуг по проектированию объекта, проведению технико-экономического обоснования проекта, подготовке торгов, разработка планов строительства и контроль за проведением работ;

- *технологический инжиниринг* связан, главным образом, с передачей заказчику технологии, необходимой для строительства промышленного объекта и его эксплуатации, разработкой проектов по энерго- и водоснабжению, транспорту и т.п.;

- *строительный инжиниринг* предполагает поставки оборудования, техники и монтаж установок;

- *управленческий инжиниринг* означает оказание заказчику услуг по организации производственной структуры и администра-

тивного руководства предприятием на базе современных достижений в данной области, разработку принципов планирования производства, способов статистического учета и т.п.

Объектами инжиниринга в первую очередь являются вновь разрабатываемые проекты. В современных условиях среди них наиболее распространенные – промышленные предприятия. Наряду с этим объектами инжиниринга могут быть и отдельные технические, технологические, экономические, финансовые, организационные и другие мероприятия, связанные с повышением эффективности уже функционирующих предприятий во всех сферах народного хозяйства.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

- 1. Опишите отличительные особенности мирового рынка товаров и услуг.*
- 2. Дайте определение международной торговой сделки.*
- 3. Сравните между собой динамику структуры экспорта и импорта бывшего СССР и Российской Федерации. Определите основные различия между ними и оцените перспективы развития экспорта России в стране СНГ и вне СНГ.*
- 4. Опишите основные тенденции развития структуры экспорта и импорта товаров и услуг в мире.*
- 5. Дайте определение инжиниринга и опишите кратко основные его виды.*

10. ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ТОРГОВЫХ ПАРТНЕРОВ

10.1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ.

Торговая политика рассматривается как совокупность общих и конкретных международных соглашений и других установленных положений, добавленных с учетом национальной макроэкономики, которая влияет на рынок услуг и товаров. Ни один отдельный продавец, ни ассоциация не может изменить установленную структуру на отдельном иностранном рынке, т.к. основные факторы, действующие на рынок, основаны на договорных соглашениях в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле или в рамках Европейского Союза, или в пределах Европейской Ассоциации Свободной Внешней Торговли. Наиболее эффективные меры торговой политики действуют в рамках соглашений Европейского Союза (ЕС) на базе Европейского процесса интеграции.

Аббревиатура **ГАТТ** расшифровывается как *Генеральное Соглашение по Тарифам и Торговле*. Это было комплексное соглашение, регулирующее международную торговлю, которое в 1993 году подписали 106 правительств государств. В 1993 году насчитывалось 25 европейских членов: весь Европейский Союз и страны Европейской Ассоциации Свободной Торговли (кроме Лихтенштейна), а также включая Мальту, Польшу, Румынию, Словакию, Чехию и Венгрию. В результате последних переговоров ГАТТ (Уругвайский раунд) было решено, что Всемирная Организация Торговли (ВТО) будет регламентировать вопросы мониторинга на торговлю вместо ГАТТ.

Аббревиатура **ЕУ** расшифровывается как *Европейский Союз*. Сегодня он насчитывает 15 национальных членов: Австрия, Бельгия, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Ирландия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Испания, Швеция и Великобритания.

Аббревиатура **ЕФТА** – *Ассоциация Свободной Европейской Торговли*. ЕФТА состоит на сегодня из 4 членов: Исландии, Лих-

тенштейна, Норвегии и Швейцарии.

Аббревиатура **CIS** расшифровывается как *Конфедерация Независимых государств* и состоит из: Российской Федерации, Беларуси, Украины, Казахстана, Киргизии, Таджикистана, Узбекистана, Туркменистана, Армении, Грузии и Молдавии.

Торговые ограничения могут быть разделены на тарифные и нетарифные барьеры. Среди первых упоминаемых наиболее часто встречается форма – тариф с объявлением цены, где пошлина установлена пропорционально стоимости импортируемого изделия. Другой, менее используемой формой, является *определенный тариф*, где установленная оплата за единицу импортированного изделия находится на определенном уровне или *составной тариф*, который включает установленный процент.

Нетарифные барьеры включают количественные ограничения: тарифные квоты, другие ограничения по импорту (квоты, запрещение, лицензирование импорта и "добровольные" экспортные ограничения), экспортные ограничения (квоты, запрещения, лицензии); меры, влияющие на цены; безопасность для здоровья и технические стандарты; таможенные и административные процедуры (документация и оценка); торговые договоры; морской фрахт, а также другие меры, включая разрешение на производство, предоставление кредитов и субсидий, налоговые льготы оговоренные валютные курсы, консолидируемый правительством маркетинг и ограничения по охране окружающей Среды.

10.2. МЕЖДУНАРОДНЫЕ СОГЛАШЕНИЯ ГАТТ И WTO.

Главная цель Генерального Соглашения по Тарифам и Торговле состояла в том, чтобы выработать общие правила и процедуры для всех стран-производителей товаров и услуг насколько это возможно. Главная задача состояла в том, чтобы заложить основу для свободной внешней торговли без какого-либо протекционизма на национальном или международном уровнях. Если это не может быть достигнуто, например, в случае с сельскохозяйственными товарами, то целью было создание общих международных принципов и правил, которые должны применяться в торговле. Эти задачи теперь выполняет Всемирная Организация Торговли (WTO).

Европейский Союз. Основа торговой политики.

Главные принципы Европейского Союза описаны в Римском Контракте, где изложены основные характеристики ЕС. ЕС создает таможенный союз, который применяется ко всем товарам. Согласно этого все экспортно-импортные налоговые ставки и другие тарифы запрещаются внутри стран-членов ЕС. Также запрещаются в торговле внутри ЕС квоты на импорт и экспорт и подобные ограничения.

Согласно Римскому Контракту ЕС ведет общую торговую политику, которая основана на равных принципах, особенно относительно уровня общепринятых налогов, традиций и торговых соглашений, делает торговлю свободной, принимает защитные меры, например, против демпинга. Наибольшее количество случаев с перечисленными выше проблемами произошли со странами азиатского и дальневосточного регионов. Страны-члены ЕС договорились на международном уровне с ГАТТ, который обеспечивает на национальном уровне выполнение результатов переговоров и соглашений. То же самое относится к торговой политике стран с переходом к рыночной экономике. В настоящее время ЕС заключил, так называемые, Европейские Контракты или Соглашения Ассоциации с Польшей, Венгрией, Чехией, Словакией, Болгарией, Румынией, Эстонией, Латвией и Литвой. Проводились также переговоры с Албанией и с некоторыми из новых независимых республик бывшей Югославии.

Соглашения между ЕС и странами с переходной экономикой относятся не только к производству товаров, но также к предоставлению услуг, денежно-кредитных договоров, к предприятиям, осуществляющим сотрудничество в пределах сектора финансирования. Имеются также некоторые политические элементы в соглашениях, стремящиеся, главным образом, к гибкому регулированию для перехода к рыночной экономике. В целом Европейские контракты могут рассматриваться как половина на пути к их членству. В результате этого процесса было достигнуто Соглашение о свободе внешней торговли между ЕС и этими странами. Правительства Венгрии и Польши направили свои заявления на членство в ЕС в 1994 году.

ЕС разработал дружеское Соглашение Сотрудничества с Российской Федерацией и с некоторыми другими странами в СНГ, а

именно с Казахстаном, Киргизией, Украиной и Молдавией, но это все еще в процессе ратификации. ЕС имел соглашение с СССР с 1989 года относительно торговли и сотрудничества в пределах коммерческих и экономических проблем. Это было льготное соглашение, охватывающее торговлю товарами и включая общие цели экономического сотрудничества. В результате соглашения ЕС применил GSP со всеми странами СНГ. В настоящее время стало очевидно, что старый контракт должен быть изменен в виде соглашения о свободе внешней торговли и начнет действовать с 1998 года.

Этот процесс был поддержан недавними решениями Российской Федерации, а именно, членством в международной организации финансирования (МВФ – Международный Валютный Фонд и IBRD) в 1992 году, заявление о членстве ГАТТ/ WTO в 1993 году, принятие дружеского соглашения с НАТО и подписи соглашения сотрудничества с Организацией Экономического Сотрудничества и Развития в 1994 году.

10.3. СРЕДСТВА ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ.

Главный элемент в ЕС – таможенные тарифы. Они основаны на, так называемой, согласованной системе с 8 разделами (TARIC) и содержит 14 000 различных кодексов и законов. Главный принцип таможенных тарифов в ЕС – это то, что для всех полезных ископаемых и полуфабрикатов, которые являются доступными в союзе, существует налог на импорт. В прошлые годы в среднем он составлял приблизительно 7.5 % . Для лесопродукции он был еще ниже среднего.

Одной из целей Уругвайского Раунда было то, чтобы уменьшить таможенные пошлины на 1/3 от существующих уровней.

В ЕС имеют место дополнительные меры, например, временное прекращение действия таможенных пошлин, с помощью которых можно регулировать торговлю. Это может снизить таможенные тарифы или держать тарифы равными какое-то время, но является главным предварительным условием для того, чтобы то же самое или соответствующее изделие не было изготовлено в ЕС и импортировано для дальнейшей обработки, а не для потребле-

ния в ЕС. Временные таможенные ограничения могут также применяться, когда собственная поставка ЕС не может удовлетворить потребность в товарах или услугах. Другая мера, в случае ненормированной поставки – установка квот. Это применяется ко всем странам-членам ЕС и, главным образом, используется в торговле сельскохозяйственными продуктами.

Европейский Союз касается всех индустриальных стран с системой GSP, которая является системой, разработанной для стран, чье развитие было постепенным без конкретных мер помощи во внешней торговле. Система гарантирует благоприятный таможенный режим примерно для 130 развивающихся стран и 20 стран без устойчивого развития. Слаборазвитые страны имеют специальное соглашение. Принятая в ЕС система фактически охватывает всю промышленную продукцию. Система GSP основана на 4 видах продукции, которые получают различную обработку в союзе. Предварительным условием для соглашения GSP является то, что продукция соответствует требованиям к качеству.

Страны Европейской Ассоциации Свободной Торговли.

Европейская Ассоциация Свободной Внешней Торговли насчитывает теперь четыре страны, после того, как Австрия, Финляндия и Швеция присоединились к ЕС в начале 1995 года. В результате этого ЕАСТ в значительной степени уменьшила значимость переговоров. Это вероятно вызовет меры, которые будут применяться в представленных странах ЕАСТ. Вероятно, что принципы и меры будут несколько различны, чем в рамках ЕС. Очевидно, что к этим странам будут применяться несколько более строгие защитные меры в целом, чем в странах ЕС.

В Австрии и Швейцарии тарифный барьер был выше, чем в ЕС или в Скандинавских странах. Тарифы были особенно высокими для лесной продукции, поступающей для дальнейшей обработки из бывших социалистических стран Европы. Это было возможно в ЕАСТ, где все страны могли держать тарифы на уровнях, приемлемых в национальном плане. Ассоциация заключила торговые договоры с некоторыми из стран с переходной экономикой в конце 1980-х и начале 1990-х, во всех случаях с двух сторон между страной и Ассоциацией.

Торговая политика между странами ЕАСТ и странами с переходной экономикой очень изменилась в последнее десятилетие. Страны с двусторонней торговлей имеют экономические, технологические и научные соглашения с некоторыми странами СНГ и странами с переходной экономикой в Европе. После вступления в ЕС страны ЕАСТ могут еще сохранить свои двусторонние соглашения в области экономики, технологии и науки, если они не противоречат торговой политике ЕС.

10.4. ТОРГОВЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ.

Тарифы.

Тарифы – наиболее широко используемые барьеры торговли, поскольку они предназначены для защиты внутреннего производства и торговли. Тариф должен включать налог на экспорт, который выражается в форме НДС на изделие и попадает на рынок импорта в более высокой ценовой стоимости. Таким образом импортируемые изделия создают дисбаланс на рынке и они имеют менее благоприятную конкурентоспособность в сравнении с "обычными". Первоначальная цель или функция тарифа состояла в том, чтобы поднять государственный доход, но с недавних пор преобладает защитная функция, особенно в промышленных странах.

Нетарифные барьеры.

Наиболее часто используемые нетарифные барьеры торговли относятся к группе количественных ограничений. Тарифные квоты – это разновидность обычных тарифов. Они содержат два различных тарифных уровня на изделия, более высокий уровень вступает в силу, когда импорт достигает определенной границы или максимума. Например, в ЕС использовались обычно общие квоты для больших объемов лесоматериалов, очень часто для бумажной продукции, фанеры и др. продукции и мебели.

Точные квоты трудно определить в пределах любой системы квот, т.к. не просто оценить уровень, к которому должны стремиться экспортеры, чтобы не платить пошлину. Кроме того труд-

но оценить конечный объем, оплачивающий полную пошлину из-за дополнительных объемов, добавляемых к первоначальной квоте. Уровни квот по импорту ежегодно объявляются ниже квоты, входящих в нулевой тариф, в то же время выше, чем тарифы, которые устанавливаются обычно от 3 % до 10% .

В дополнение к тарифной квоте, которая объединяет тариф и верхние пределы по количеству, применяются количественные квоты по способу их воздействия. Они включают различные типы квот (типа двусторонних или общих), когда отдельные страны или группа стран ассигнует указанные объемы или стоимости; запрещения, которые могут быть общими, или могут применяться при определенных условиях; лицензированные системы, которые применяются от ограниченных до автоматических; "добровольные" экспортные ограничения, которые, хотя введены странами-экспортерами, но в результате давления стран-импортеров.

Квоты, запрещения и лицензии также используются как меры экспортных ограничений и они оказываются очень эффективны, например, в принуждении местных отраслей промышленности перейти от экспорта сырья и изделий первичной обработки к дальнейшей обработке. Эффективной правительственной мерой через льготы является также контроль над сбором урожая. В настоящее время это применяется во многих странах.

10.5. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ.

Большинство ученых-экономистов последовательно выступают за либерализацию внешней торговли, снижение тарифов и других торговых барьеров. И хотя именно экономисты приложили немало труда, чтобы выявить те случаи, когда введение тарифов, по их мнению, является оправданным, в целом они относятся к торговым барьерам более критически, чем другие группы населения. Основные их доводы сводятся к следующему:

1. Таможенные тарифы почти всегда снижают уровень благосостояния в торгующих странах.

2. Таможенные тарифы чаще всего снижают благосостояние каждой из торгующих стран, в том числе и той, которая является

их инициатором.

3. Как правило, к цели, достигнутой с помощью учреждения тарифов, можно прийти другим путем, причем с лучшими результатами.

4. Отклонения от политики свободной торговли оправданы в следующих случаях:

а) использование "оптимального тарифа": в случае, если страна способна оказывать влияние на мировые цены, можно найти такой уровень ставки тарифа, который принесет ей чистый выигрыш;

б) тариф как субоптимальное решение: когда в экономике страны существуют внутренние неразрешимые проблемы, введение тарифа может оказаться порой полезнее, чем экономическая пассивность;

в) при решении отдельных чисто внешнеторговых проблем введение таможенных тарифов иногда является эффективнее любых других экономических мероприятий;

г) таможенный тариф всегда выгоден производителям товаров, конкурирующих с импортом, даже если совокупное благосостояние нации при этом снижается.

Существующие методы измерения национальных потерь от тарифа.

С конца 50-х годов некоторые экономисты стали на практике применять различные методы оценки национальных потерь от использования внешнеторговых тарифов и других торговых ограничений. Для этих целей использовались достаточно тонкие методы, речь о которых пойдет ниже. Но сама процедура базируется на установлении размера области, аналогичной размеру потерь. Подобные методы опираются на информацию, касающуюся объема импорта, импортных пошлин или других таможенных барьеров, а также оценку эластичности спроса по цене для каждого импортируемого продукта.

Так, желая доказать, что потери от введения тарифа составляют незначительную часть объема валового национального продукта, Гарри Джонсон в 1960 г. предложил следующий способ из-

мерения этой величины. Он установил, что для любого товара

$$\frac{\text{Чистый национальный ущерб от тарифа}}{\text{ВВП}} = \frac{1}{2} \sqrt{(\text{ставка тарифа в \%}) \times (\% \text{ изменения объема импорта})} \times \frac{\text{Стоимость жизни}}{\text{ВВП}}.$$

Последующие эмпирические исследования более или менее подтвердили предположение Джонсона. Среди них первыми были "оценки выигрыша по Маршаллу", заключавшиеся в установлении размера чистого национального выигрыша. Затем, с середины 70-х годов, применялись более сложные методы "расчета общего равновесия" (РОР). Оценки РОР основаны на большой экономико-математической модели экономики, позволяющей улавливать даже незначительные колебания доходов и цен, которые невозможно разглядеть с помощью иллюстративных схем, приведенных в этой главе. Оба метода свидетельствуют о том, что прирост благосостояния от упразднения торговых барьеров лежит между -1% и $+10\%$ ВВП. Наивысший результат достигался в том случае, если: а) упраздняемые барьеры велики и б) барьеры упразднялись полностью.

Совершенствование методов измерения тарифного эффекта.

1. Что считать "незначительной величиной"? Те авторы, которые утверждали, что чистый национальный ущерб от тарифа составляет незначительную величину, приходили к этому выводу на основании сопоставления ее с валовым национальным продуктом. ВВП представляет собой стоимостный показатель огромных размеров, по сравнению с которым другие, безусловно, выглядят "незначительными". Например, оценка национального ущерба для США размером в 1% ВВП составляет в то же время $10-20\%$ всего импорта.

2. Потери потребителей превышают чистые национальные потери. Чтобы понять, почему горячи дебаты вокруг торговых барьеров

еров, не следует терять из виду, что отдельным группам они обходятся существенно дороже, чем стране в целом. Другими словами, воздействие торговых барьеров, заключающееся в перераспределении доходов внутри страны, превышает их воздействие на благосостояние нации в целом.

3. Каждый торговый барьер имеет свою административную (administrative) стоимость. Исходный анализ тарифа был бы неполным, если бы он не позволял оценить размер тех ресурсов, которые благодаря ему "исключаются" из хозяйственной системы, т.е. не могут быть использованы каким-либо другим способом. Учреждение тарифа предполагает присутствие на границе таможенных служащих, требующих соответствующей зарплаты. Однако труд людей, занятых на таможне, мог быть применен и более производительнее. Поэтому часть средств, переходящих от потребителей государству, представляет собой общественные потери национальных ресурсов.

4. Протекционизм сдерживает научно-технический прогресс. Многие исследователи считают, что любая защита производителей снижает побудительные мотивы поиска технологических усовершенствований, которые позволили бы сократить издержки. Этой точке зрения была противопоставлена другая, изложенная в трудах Шумпетера и Гэлбрейта: большой объем валовой прибыли, попадающей в распоряжение крупных фирм, представляет собой дополнительные финансовые ресурсы для осуществления научно-исследовательских работ и ускорения внедрения технологических нововведений.

5. Влияние тарифа на измерение объема импорта может недооцениваться. Оценка влияния тарифа зависит в конечном счете от размера сопутствующего ему сокращения объема импорта. Однако эта последняя величина часто оказывается заниженной. Можно назвать несколько причин постоянной недооценки реакции импорта на изменение цен:

1) обычные статистические оценки эластичности импорта по цене являются, как правило, краткосрочными, которые ниже долгосрочных;

2) обычно эти показатели основываются на анализе крупных товарных групп, что приводит к недооценке ценовой чувствитель-

ности импорта отдельных специфических продуктов, обладающих высоким коэффициентом взаимозаменяемости;

3) процедура установления действительного уровня импортных цен часто оказывается некорректной, что опять-таки приводит к занижению ценовой (и тарифной) эластичности импорта;

4) сложность установления истинного значения эластичности связана с необходимостью одновременного учета различных факторов, что снова может повлечь за собой недооценку влияния тарифов и цен на объем импорта.

6. На валютный курс тариф может воздействовать таким образом, что совокупный ущерб от него снизится. Как уже отмечалось, исходный анализ не учитывает влияния тарифа на обменный курс между валютами торгующих стран. Это связано с тем, что, во-первых, связь между обменным курсом и тарифом почти неуловима, а во-вторых, проблемы валютной и торговой политики имеют смысл разграничить. Тем не менее совершенно очевидно, что связь между валютным курсом и тарифом существует.

Можно прикинуть размер снижения национального ущерба, вызванного подобной взаимосвязью тарифа и валютного курса. Оценка этой величины, предложенная Джорджио Басеви, показывает, что чистый эффект от тарифа снижается пропорционально участию валютного курса в тарифном эффекте. Например, если 10%-ный тариф снизил цену иностранной валюты в долларах на 3%, то конечный ущерб от тарифа будет равен 70% от величины чистого ущерба, рассчитанного обычным способом.

Влияние, структурных издержек на чистый национальный ущерб от тарифа зависит прежде всего от того, вводится ли новый таможенный тариф или он упраздняется. Упразднение действовавшей прежде импортной пошлины, безусловно, приведет к увольнению рабочих из отраслей, конкурирующих с импортом.

При предпосылках, принятых в данной главе, импортный тариф, безусловно, снижает благосостояние нации. Потребители теряют больше, чем получают в сумме производители и государство, в доход которых идут тарифные сборы. Тариф перераспределяет доходы потребителей импортируемой продукции в пользу других общественных групп.

Обычные эмпирические оценки чистого национального ущер-

ба дают положительную, но "маленькую" величину. Однако эти оценки нуждаются в ряде уточнений, которые эту величину чаще всего увеличивают.

Влияние тарифа на интересы производителей становится более ясным с введением понятия фактического уровня защитного тарифа, который является процентным показателем воздействия всей тарифной системы на удельную добавленную стоимость выпуска каждой отрасли. Здесь важно иметь в виду, что тариф, введенный в отношении продукции одной отрасли, оказывает влияние на целый ряд смежных производств. В то же время доходы отдельной отрасли оказываются под влиянием тарифов, действующих в других отраслях. Когда страна может влиять на уровень цен, по которым иностранные поставщики предлагают импортные товары, тариф может оказаться оптимальным с общенациональной точки зрения. Национальная монопосонная власть здесь эквивалентна деформации цены, поскольку имеется расхождение между предельной стоимостью, по которой общество в целом может покупать импортный товар, и ценой, которую бы платил отдельный индивид в отсутствие тарифа. Оптимальная ставка тарифа равна величине, обратной эластичности импортных поставок.

Все же и в тех случаях, когда введение тарифов лучше, чем ничего, чаще всего оказывается, что можно найти более эффективные мероприятия экономической политики. Правило специфичности отдает предпочтение тем из них, которые ближе всего к источнику разлада личных и общественных интересов. Это правило обычно направлено против использования тарифов, поскольку они чаще всего лишь косвенно связаны с источником внутренних противоречий. Таким образом, основные аргументы в пользу тарифа, такие, как защита молодых отраслей или соображения безопасности, не могут доказать преимущества тарифов по сравнению с другими мероприятиями экономической политики. Тарифы могут быть полностью оправданы только в том случае, когда страна бедна, а ее правительство настолько беспомощно, что тарифы являются жизненно важным источником средств для финансирования социальных программ и инвестиционной деятельности.

10.6. ДРУГИЕ ВИДЫ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ.

Существует, вероятно, 50 различных способов нетарифного ограничения внешней торговли. Современные государства используют многие из них.

Импортные квоты.

Из всех видов нетарифных барьеров наибольшее распространение получили квоты, или количественное ограничение объема иностранной продукции, разрешенной ежегодно к ввозу в страну. Государство выдает ограниченное количество лицензий, разрешающих ввоз, и запрещает нелицензированный импорт. Если объем лицензированного импорта меньше, чем спрос на внутреннем рынке, то квота не только уменьшает объем импорта, но и приводит к превышению внутренних цен над мировыми, по которым обладатели лицензий закупают товары за границей. В этом смысле импортные квоты аналогичны тарифным ограничениям.

Причины использования квот.

Государство может предпочесть импортные квоты тарифным ограничениям по нескольким причинам. Во-первых, такая политика гарантирует от дальнейшего увеличения затрат на импорт, когда иностранная конкуренция становится все более жесткой. Если возросшая конкурентоспособность импортных товаров приведет к снижению их цен, то это лишь ускорит сокращение импортных платежей. В то же время тариф, напротив, в случае снижения цен может привести к увеличению объема импорта и его общей стоимости при условии, что внутренний спрос на импортируемые товары эластичен. Таким образом, введение тарифа усложняет процесс регулирования платежного баланса.

Квоты оказываются сравнительно предпочтительными и в том плане, что предоставляют правительству большую гибкость и власть при осуществлении экономической политики, тогда как повышение ставок тарифа регламентируется международными торговыми соглашениями. В свою очередь нуждающиеся в защите отрасли также предпочитают квотирование импорта, поскольку добиться специальных лицензированных привилегий легче, чем

введение тарифа, который служит источником государственного дохода.

Сравнительный анализ квоты и тарифа в условиях свободной конкуренции.

При анализе воздействия импортных квот на благосостояние выясняется, что этот вид протекционизма ничем не лучше, а при определенных обстоятельствах и вреднее для страны в целом, чем тариф. Для их сопоставления рассмотрим импортную квоту и эквивалентный тариф, т.е. тариф, обеспечивающий тот же объем поступающего в страну импорта.

Импортная квота наиболее привлекательна в условиях свободной конкуренции, которая ставит ее на одну доску с равноценным тарифом. Однако при соблюдении даже одного из нижеследующих условий она становится опасной:

- 1) если квота провоцирует монопольную власть;
- 2) если импортные лицензии размещаются неэффективно.

Рассмотрим по порядку оба этих случая.

Сравнительный анализ квоты и тарифа в условиях монополизации.

Импортная квота обходится нации дороже, чем эквивалентный тариф, если она становится причиной монополизации внутреннего рынка.

Квота может принести стране больший ущерб, чем тариф, и в том случае, если окажется причиной монопольного положения иностранных экспортеров. Подобная необычная ситуация возникла в результате соглашения о добровольном ограничении экспорта, навязанного Соединенными Штатами азиатским и другим иностранным импортерам с начала 60-х годов нашего века.

Способы распределения импортных лицензий.

Воздействие импортных квот на национальное благосостояние зависит и от того, каким образом власти распределяют права на импорт. В случае бесплатного их обретения счастливцев стано-

вится обладателем выигрыша, за счет потребительских потерь. Вот основные способы распределения импортных лицензий:

1. *Аукцион на конкурентной основе.*
2. *Система явных предпочтений.*
3. *Распределение лицензий по "запретному методу" (resource-using application procedures).*

Из всех трех перечисленных способов аукцион на конкурентной основе – самый дешевый и справедливый, тогда как третий способ, скорее всего, самый дорогой.

Несколько большее распространение имеет другой вариант аукциона на конкурентной основе. В условиях коррумпированности государственных властей на nive распределения импортных лицензий может процветать подпольный бизнес. В этом случае обладателями импортных лицензий становятся те, кто даст за них наибольшую взятку.

Импортные лицензии могут быть размещены и на основе системы явных предпочтений, когда государство закрепляет импортные лицензии за определенными фирмами без какой-либо предварительной борьбы, заявок или переговоров. Чаще всего импортные лицензии предоставляются наиболее авторитетным фирмам, причем в объеме, соответствующем их доле в суммарной величине импорта накануне введения квот.

Последний из перечисляемых нами способов заключается в распределении импортных лицензий по "затратному методу". В данном случае государство заставляет претендентов конкурировать на неценовой основе.

Базисная теория таможенного союза: расширение торговли с одними странами и ее свертывание с другими.

Утверждение, что создание таможенного союза (или зоны свободной торговли) может как повысить, так и понизить благосостояние, может показаться парадоксальным, поскольку упразднение барьеров между странами-участницами выглядит как явный шаг навстречу свободной торговле не такой уж примитивной теории субоптимальности. Изучая ситуацию с одним товаром, можно определить условия, при которых выигрыш от таможенного союза

превышает убытки и наоборот. Выигрыш оказывается тем выше, чем а) эластичнее кривая импортного спроса, б) больше разница между издержками отечественного производства и издержками страны-партнера (т.е. между их кривыми предложения), в) меньше разница между издержками производства страны-партнера и издержками производства третьей страны (т.е. между их кривыми предложения). Таким образом, наилучшие условия для увеличения объема торговли возникают при высокоэластичном импортном спросе и наличии в одной из стран-партнеров по таможенному союзу издержек производства, приближающихся к мировому уровню. И наоборот, наименее эффективным будет присоединение к таможенному союзу в случае неэластичного импортного спроса и высоких издержек производства во всех странах-партнерах.

Экспортные барьеры.

Ограничение внешней торговли с помощью таможенных барьеров может касаться как импорта, так и экспорта. Интуиция подсказывает, что анализ экспортных барьеров должен представлять собой зеркальное отображение анализа импортных тарифов. Так оно и есть.

Если экспортирующая страна обладает на мировом рынке монопольной властью, она может использовать экспортные пошлины в своих интересах. Подобно оптимальному тарифу в условиях монополии страны на мировом рынке, можно найти и размер оптимальной экспортной пошлины. Ее величина будет прямо пропорциональна числу стран-импортеров, находящихся в зависимости от поставляемого на их внутренний рынок товара из рассматриваемой нами страны-экспортера. В основе политики налогообложения экспорта часто лежит именно упование на монопольное положение страны на мировом рынке, вынуждающее зарубежные страны переплачивать за импортируемый товар.

Применительно к США проблема экспортных барьеров приобретает особый характер. Американская конституция запрещает налогообложение экспорта. Таким образом, вопрос смещается в сторону экспортных квот, или количественного контроля.

Экспортные субсидии и компенсационные пошлины.

На практике в отношении экспорта чаще используется политика субсидирования, чем налогообложение. С одной стороны, это выглядит несколько парадоксально, а с другой – чревато осложнениями международных экономических отношений. Курьезность ситуации состоит в том, что эти же самые страны в отношении импорта проводят политику ограничения, не замечая, казалось бы, что субсидирование экспорта одновременно является также и субсидированием импорта. Это происходит из-за того, что экспортные субсидии способствуют повышению обменного курса национальной валюты, а следовательно, удешевляют приобретение иностранных товаров в данной стране. Кроме того, субсидирование экспорта идет вразрез с международными соглашениями. Одно из положений ГАТТ, охватывающее почти все страны мира, оценивает экспортные субсидии как "нечестную конкуренцию" и разрешает импортирующим странам принимать ответные меры путем взимания протекционистских "компенсационных пошлин". Существует множество способов государственного субсидирования экспорта в обход требований ГАТТ. Государство может использовать средства налогоплательщиков для предоставления низкопроцентных займов самим экспортерам или их иностранным клиентам.

Демпинг.

Следующее направление государственной торговой политики очень схоже с политикой субсидирования экспорта. И снова мы имеем дело с нестандартной ситуацией и парадоксальными результатами.

Демпинг – это международная дискриминация в ценах, при которой экспортирующая фирма продает свой товар на каком-либо одном зарубежном рынке дешевле чем на другом (обычно отечественном). Разбойничьим демпингом (*predutory dumping*) называется временное установление низких цен, направленное на вытеснение конкурента с данного рынка, и восстановление уровня цен по достижении цели. Постоянный демпинг (*persistent dumping*) в соответствии с со своим названием продолжается неограниченное время.

Содействие проведению структурной перестройки.

Следствием усиления иностранной конкуренции (вне зависимости от того, связано ли оно со снижением уровня тарифов или нет) становятся издержки, связанные с изменением структуры производства (displacement costs). Эти издержки вполне реальны и измеримы, несмотря на то, что традиционный анализ создает впечатление, будто рабочие места или инвестиции, пострадавшие от иностранной конкуренции, без труда найдут себе не менее прибыльное применение в другой области. Как уже отмечалось, в некоторых случаях эти издержки могут превзойти выигрыш от либерализации торговли, делая нецелесообразным снижением уровня тарифа на какой-то товар.

Дилемма социального страхования возникает как при осуществлении торговой политики содействия структурной перестройке, так и при предоставлении пособий в связи со стихийными бедствиями (т.е. оказание помощи жертвам наводнения вместо предупреждения заселения низинных территорий), проведении политики поддержания фермеров и программ улучшения социального обеспечения.

Государство на внешнем рынке.

В роли покупателя и продавца на мировом рынке может выступать само государство, которое способно воздействовать на международную торговлю методами, недоступными частным фирмам. В отношении покупок для собственных нужд государство не руководствуется никакими нормами. На этот счет не существует международных правил или стандартов.

Таким образом, будь то домашнее хозяйство, фирма или государственный сектор, правило хозяйствования для них остается одним и тем же: покупать следует на самом дешевом рынке, а продавать – на самом дорогом.

Основные выводы.

Воздействие импортных ограничений на уровень благосостояния выявляется при рассмотрении таможенных союзов. Как во

всякой субоптимальной ситуации, не все шаги по либерализации торговли улучшают благосостояние. Замена единого тарифа беспошлинным импортом из стран-участниц таможенного союза может как повысить, так и понизить уровень благосостояния. Таможенный союз повышает благосостояние в той мере, в какой он расширяет торговлю, а снижает его в результате переключения торговли с менее дорогостоящей на более дорогостоящую продукцию. Конечный результат зависит от эластичности спроса, а также дифференциации издержек производства между членами союза и третьими странами. Экспортные барьеры представляют собой зеркальное отображение импортных. Потери производителей экспортной продукции от экспортных пошлин превосходят выигрыш потребителей и доходы государства от импортных сборов. В результате, если мировые цены на экспорт данной продукции неизменны, страна терпит чистые издержки. Однако, если страна оказывает монопольное влияние на мировые цены, она может оказаться в чистом выигрыше, точно так же как страна с монопсонным влиянием достигает его с помощью импортных пошлин.

Несмотря на осуждение со стороны ГАТТ, широкое распространение имеют экспортные субсидии. Вызывая излишний рост торговли, они приносят вред как субсидирующему государству, так и всей мировой экономике. Компенсационные импортные пошлины, направленные против субсидируемого экспорта и санкционированные ГАТТ, приносят убытки стране, их учреждающей, но в целом для мирового хозяйства они выигрышны, поскольку нейтрализуют экспортные субсидии.

Тот факт, что развитие международной торговой конкуренции вытесняет производителей конкурирующей с импортом продукции и снижает занятость, может быть аргументом в пользу содействия структурной перестройке, или поддержания доходов, в период, пока фирмы переориентируются, а рабочие переквалифицируются. Если издержки структурной перестройки, связанные со снятием торговых барьеров, меньше, чем выигрыш в эффективности, содействие структурной перестройке предпочтительнее, чем ограничение конкурирующего импорта с помощью торговых барьеров. Из-за наличия таких издержек рекомендуется снимать торговые барьеры постепенно.

Торговая политика и развивающиеся страны. В чем специфика внешней торговли для развивающихся стран?

Главный вопрос, требующий ответа, заключается не в том, почему беднейшие страны продолжают отставать в развитии от высокоразвитых, а в том, почему большая часть африканского региона южнее Сахары не только занимает последнее место по темпам роста после Китая, Индии и других бедных стран, но становится беднее по абсолютным показателям. Только отчасти это можно объяснить нефтяными шоками и засухой.

Сравнительное преимущество развивающихся стран, традиционно связанное с производством сырья, неустойчиво и быстро теряется.

Требования развивающихся стран, ныне институционализовавшиеся в ЮНКТАД и проявившиеся в призыве к новому экономическому порядку, принимают множество форм. Мы не будем рассматривать здесь проблему прямой иностранной помощи, которая не требует глубокого анализа, или вопросы, касающиеся введения новых правил регулирования деятельности международных корпораций, к которым обратимся позже в этой главе. Вместо этого мы сделаем упор на рассмотрении трех главных пунктов в платформе ЮНКТАД по вопросам международной торговли: картели в целях ограничения торговли сырьем, буферные запасы для стабилизации цен на сырье и сокращение преференциальных тарифов в целях стимулирования экспорта готовой продукции развивающимися странами.

Стабилизация товарных цен.

Существенной проблемой стабилизации цен с помощью буферного запаса является правильное прогнозирование долгосрочной тенденции и мобилизации достаточного объема ресурсов для поддержания цен на уровне тренда. Если договаривающиеся стороны недооценят долгосрочный темп роста цен, они, вероятно, рано или поздно исчерпают свои запасы. После этого цены будут продолжать расти и в целом повысятся в большей степени, чем если бы контролирующий орган осуществлял продажу из своих запасов более медленным темпом и позволил ценам расти быстрее

в начальном периоде. Если будет переоценена положительная тенденция в движении цен, то контролирующий орган обнаружит, что его растущие запасы быстро обесцениваются. Как только участники соглашения сдадутся, прекратят операции по стабилизации и распродадут запасы, чтобы покрыть потери, цены начнут падать быстрее и в целом снизятся в большей степени, чем если бы контролирующий орган накапливал запасы медленнее, меньше сдерживая снижение цен. Но какой бы ни была ошибка в прогнозе, ее конечным результатом будет большая нестабильность цен и финансовые потери контролирующего органа.

Общие закономерности можно сформулировать следующим образом:

1) мир в целом получил бы выгоду от программ стабилизации цен, если бы они идеально работали;

2) если неустойчивость цен вызывается колебаниями спроса (это характерно, например, для рынков металлов), то стабилизация цен может вести к повышению доли стран-импортеров в общем риске. Хотя в долгосрочном плане должна принести им выигрыш за счет экспортеров;

3) если на движение цен доминирующее влияние оказывает предложение товара (например, на рынке кофе), стабилизация цен может вести к увеличению доли стран-экспортеров в общем риске, хотя в долгосрочном плане должна принести им выгоду за счет импортеров.

Объяснение закономерностей протекционистской политики на примере США и Канады.

Имея детальную информацию об изменении уровня протекционистской защиты по отраслям, можно проверить много различных теорий. Рассмотрим пять пересекающихся теорий и прогнозы, которые они дают относительно последствий протекционистской политики.

1. Теория "ущерба от импорта" (import damage), или "сравнительно неблагоприятных условий", подчеркивает общепринятое положение, что протекционизм тем сильнее, чем больше ущерб внутреннему производству наносит конкуренция импорта.

2. Следующая по популярности и важности теория – это теория "группы, объединенной общим интересом" (interest group). Она использует доводы, которые мы уже рассматривали, а именно: факторы, вынуждающие производителей к созданию лоббистской организации и ослабляющие сопротивление противоположной стороны, должны вести к усилению протекционистской политики. Согласно этой теории, некоторые характеристики отрасли могут отражать влияние хорошо организованного меньшинства. Она подтверждает положение теории "ущерба от импорта" (в соответствии с которой, чем выше темп роста производства, тем ниже уровень протекционистской защиты), но дает ему иное объяснение.

3. Теория "счетной машины" (adding machine), т.е. суммирования голосов избирателей. В противоположность "теории группы" в ее основе лежит тезис о превалирующей роли в политике интересов большинства.

4. Теория "промежуточного торга" (international bargaining) утверждает, что для отраслей, страдающих от притока импорта, выгоднее, если их иностранные конкуренты не имеют сильной политической опоры в импортирующей стране, способной влиять на курс торговой политики.

5. Наконец, теория "статус-кво" (status quo) близка к теории "группы, объединенной общим интересом". Как уже отмечалось, лоббизм требует крупных затрат, на которые не всегда охотно идут предприниматели, поэтому нередко исторически сложившийся уровень защиты отрасли предопределяет его текущий уровень.

Новое толкование истории торговых барьеров.

1. Когда группы, заинтересованные в экспорте, имеют лоббистскую организацию, государственная политика в большей мере ориентируется на свободную торговлю. Джон Стюарт Милль однажды заметил: "Доброе дело редко увенчивается триумфом, если с ним не связаны чьи-либо интересы".

2. Политика в большей мере ориентирована на свободную торговлю в странах, где ввозимая продукция не конкурирует с внутренним производством или является сырьем для важных от-

раслей. Если импорт не вступает в конкурентную борьбу с внутренним производством, политические силы страны легче приходят к общему мнению, что импортные товары должны обходиться покупателю как можно дешевле. Протекционизм неубедителен, когда нечего защищать.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

- 1. Дайте определения торговой политики.*
- 2. Перечислите и дайте описание основных международных соглашений в области торговой политики.*
- 3. Опишите основные средства торговой политики.*
- 4. Перечислите и дайте описание основных видов торговых ограничений.*
- 5. Оцените основные преимущества и недостатки либерализации внешней торговли.*
- 6. Поясните суть действующих методов измерения национальных потерь от внешнеторговых тарифов.*
- 7. Опишите основные направления совершенствования методов измерения тарифного эффекта.*
- 8. Дайте описание других инструментов торговой политики (таких как импортные квоты, экспортные барьеры, компенсационные пошлины и др.).*
- 9. В чем специфика внешней торговли для развивающихся стран?*
- 10. Объясните закономерности протекционистской политики на примере развитых стран мира.*

11. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

11.1. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В МЕЖДУНАРОДНОМ ОБМЕНЕ

Все виды международного сотрудничества: специализация, кооперирование производства, совместное предпринимательство, связаны с внешнеторговыми поставками, так как в условиях существования суверенных государств перемещение товарных масс из страны в страну не может осуществляться в каких-либо других формах. В связи с этим, вопросы экономической эффективности внешнеэкономической деятельности тесно связаны с внешнеторговым обменом.

Экономическая эффективность развития внешнеэкономических связей для любой страны основывается на том, что внутренние затраты на производство экспортных товаров, как правило, ниже внутренних затрат на возможное собственное производство товаров, которые данная страна имеет возможность закупить на вырученную от экспорта валюту. Такое соотношение затрат определяется различием структуры производства и уровнем затрат в отдельных странах.

Международная торговля осуществляется по ценам мировых рынков, которые складываются под влиянием среднемировых общественно-необходимых затрат на производство товаров. Уровень национальной стоимости товара, как правило, отклоняется от общественно-необходимых затрат в ту или иную сторону. Это отклонение в позитивную сторону и служит стимулом для осуществления внешнеторговых обменов.

При определении эффективности внешней торговли возникает необходимость использования принципа сравнительных издержек, который был сформулирован еще Д. Рикардо и базируется на получении дохода при использовании природных различий между странами в производстве аналогичных товаров. При этом, внешняя торговля эффективна для всех участвующих в ней странах. В этом состоит суть взаимовыгодного обмена. Различия в уровне

развития стран приводят к различному эффекту для разных стран, однако не в силу неэквивалентности обмена, а в силу внутренних факторов, например низких издержек производства.

Международное разделение труда призвано обеспечить наиболее эффективное использование всех производственных ресурсов как в каждом национальном хозяйстве, так и в масштабах всего мирового хозяйства. Тем самым оно способствует наиболее полному удовлетворению возрастающих потребностей всех народов и тем самым – решению глобальных мировых проблем.

Усиливающиеся в настоящее время интеграционные процессы повышают роль интернациональных факторов повышения производительности общественного труда, к числу которых относятся:

- поступления из других стран мира машин, оборудования, материалов, необходимых для обеспечения расширенного воспроизводства;
- использование помощи других стран в проектировании и строительстве предприятий, подготовке и переподготовке кадров;
- ускорение научно-технического прогресса за счет внедрения передового производственного опыта, ноу-хау, лицензий из других стран, а также результатов совместных научных исследований.

В основе эффективности производства в целом и внешнеторгового обмена в частности лежат национальные производственные факторы. Величина экономического эффекта зависит от изменений в условиях производства (снижение его издержек), а внешняя торговля обеспечивает эти условия. Таким образом, прямой эффект от внешней торговли для каждой отдельной страны определяется факторами внутреннего порядка. Однако эффективность внешнеторгового обмена определяется также и другими факторами, такими как: средний доход покупателей, размером рынка, ценой и полезностью других товаров-заменителей, что подтверждается законом равновесия спроса и предложения.

При постоянной доходности все виды затрат увеличиваются в одинаковых пропорциях. С помощью принципа возрастающей доходности объясняется, почему те или иные продукты, потребляемые покупателями, производятся конкретными фирмами.

Таковы основные принципы определения эффективности обмена в целом и международного обмена в частности. Они позволяют расширить традиционные подходы к эффективности международного обмена, базирующиеся, преимущественно, на теории трудовой стоимости.

11.2. АНАЛИЗ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

Можно выделить два аспекта: теоретический и методологический в подходах к методам оценки эффективности внешней торговли. Одни экономисты считают, что такие методы должны учитывать лишь прямой эффект, т.е. непосредственную выгоду, которую получает страна от взаимодействия производственных факторов при обмене товарами с другими странами. Другие исходят из необходимости учитывать наряду с прямым и косвенный эффект, т.е. эффект, обусловленный влиянием интернациональных факторов. Это приводит к использованию разных принципов на которых строятся методы расчета экономического эффекта, получаемого страной от международного разделения труда. Различие этих двух подходов практически сводится к тому, отражает ли тот или иной метод народнохозяйственный или ведомственный (отраслевой) подход к решению поставленной задачи: какой круг факторов следует учитывать при определении экономической эффективности.

С точки зрения полноты отражения сущности экономической эффективности внешней торговли можно выделить следующие три группы методов. Первая группа относится к методам определения бюджетной эффективности или ее разновидностей. Сущность данных методов состоит в сравнении стоимости экспортной продукции, выраженной в действующих ценах, в результате экспорта в виде получения валютных средств; для импорта – в сравнении валютных затрат и стоимости импортных товаров в действующих ценах данной страны. Последнюю величину авторы этой группы методов рассматривали как доход государства. С помощью таких методов в основном решались задачи определения эф-

фективности внешнеторговых операций на уровне внешнеторговых объединений с целью определения направлений совершенствования структуры внешней торговли с точки зрения повышения валютных доходов. Такая группа методов была определена в условиях общегосударственной формы собственности и монополии государства на внешнюю торговлю.

Вторая группа методов основана на учете производственных факторов и по своему характеру ближе к методам, отражающим народнохозяйственный подход. Эти методы основаны на учете внутренних факторов, связанных с затратами на производство экспортной продукции и сэкономленными затратами в результате отказа от собственного производства импортируемых товаров. В этом случае валютная выручка (расходы при экспорте не являются прямым показателем, а выступают как промежуточное звено). Подобные методы пригодны для решения конкретных задач планового года, когда уже существуют определенные экономические ограничители (в условиях командно-административной системы управления имеющих директивный характер). Расчеты в этом случае сводились к определению эффекта внешней торговли при заданной товарной структуре. Именно эта группа методов получила наиболее широкое распространение.

В третью группу методов включаются методы, отражающие широкий народнохозяйственный подход и учитывающие экономию общественного труда на всех стадиях экономического оборота, под влиянием как национальных, так и интернациональных факторов. Такой подход к определению экономической эффективности необходим при принятии перспективных внешнеторговых решений и опять же возможен лишь на уровне государства. Большинство авторов, придерживающихся этой группы методов, народнохозяйственный эффект связывали не только с экономическими, но и с политическими аспектами (особенно при рассмотрении вопросов сотрудничества между бывшими социалистическими странами). В этой связи многие конкретные факторы (не говоря уже о их множественности) не удавалось выразить в количественных показателях. Вместе с тем, такой широкий народнохозяйственный подход, освобожденный от идеологической окраски, вполне оправдан и целесообразен при выборе перспективных форм внешнеэкономических связей на уровне государства. Ком-

плексный анализ таких расчетов на основе определения величины экономии затрат труда и рассмотрения целого ряда сопутствующих факторов позволит сделать обоснованные выводы. Хотя большинство экономистов и придерживается такой позиции, в то же время некоторые из них нередко подменяют задачу определения экономической эффективности экспорта (импорта) товаров задачей балансирования денежных доходов и расходов населения и т.п.

В количественном отношении эффективность вообще выражается через соотношение затрат и результатов. В практических расчетах, осуществляемых нашей страной в области определения экономической эффективности внешней торговли, использовались действующие цены и расчетные экономические показатели, в первую очередь – приведенные затраты. Среди экономистов велась длительная дискуссия по поводу того, какой из этих способов оценки в наибольшей мере с теоретических и с методологических точек зрения предпочтителен.

Суть первой точки зрения в том, что нельзя вести расчеты эффективности экономических мероприятий на базе каких-либо условно-расчетных показателей, в частности приведенных затрат, в отрыве от реально действующих цен, т.е. от реального экономического оборота. Такие расчеты не будут соответствовать экономическим интересам министерств и ведомств. В качестве положительного момента использования показателя приведенных затрат многие экономисты отмечали, то, что он дает более четкое представление о капиталоемкости продукции.

Другая точка зрения основывается на том, что оптовые внутренние цены выполняли в бывшем СССР ряд важных функций в том числе и перераспределительную. Поэтому с их помощью не всегда возможно точно отразить действительную народно-хозяйственную эффективность, учитываемую в числе факторов, и капиталоемкость производства продукции.

В связи с тем, что расчеты экономической эффективности внешнеэкономических связей как на основе действующих цен, так и на основе приведенных затрат имели свои преимущества и недостатки, ряд экономистов предлагали их параллельное использование.

Предлагались и методы корректировки действующих оптовых цен с целью устранения их искажающего влияния на результаты расчетов, что нашло практическое отражение в принятых в 1973 г. "Методических указаниях для расчета экономической эффективности специализации и кооперации производства со странами-членами СЭВ".

В принятой в 1980 г. методике определения экономической эффективности внешнеэкономических связей СССР были выделены как показатели бюджетной, так и народнохозяйственной эффективности. При этом в каждой из трех групп показателей (по экспорту, импорту и внешней торговле в целом) предусмотрены показатели эффективности (отношение результата к затратам) и показатели абсолютного экономического эффекта от внешнеэкономических связей. В 80-е годы в действующие методики по определению экономической эффективности, в частности внешней торговли, были внесены дополнительные показатели, отражающие величину социального эффекта.

Отмечая значительный вклад отечественной науки в разработку методов оценки эффективности различных форм внешнеэкономических связей, особенно в течение 70-х и первой половины 80-х годов, следует, однако, признать их нацеленность в практическом плане на конкретные условия таких связей в рамках бывшего СССР в условиях государственной монополии внешней торговли и господства государственной формы собственности, в результате чего из объекта анализа выпало основное звено в осуществлении внешнеэкономических связей – предприятие. Расчеты, базирующиеся в основном на теории трудовой стоимости, практически замыкались на общегосударственном и отраслевом уровнях. В последнем случае основное внимание отводилось внешнеторговым объединениям. Понятно, что в упомянутых условиях недостаточно внимания уделялось изучению особенностей рыночных отношений на внешних рынках и маркетинговым исследованиям внутри страны. Наконец, большинство опубликованных работ по данной проблематике рассматривали многие вопросы сквозь призму социалистической идеологии.

Принятые в ходе осуществления экономических преобразований в конце 80-х – начале 90-х годов важные правительственные документы во многом способствовали либерализации внешнеэко-

номических связей в РФ, вовлечению нашей страны в мировую экономику. Однако, отсутствие до сих пор научно обоснованных методик по расчету экономической эффективности различных форм внешнеэкономических связей на уровне предприятий, являющимся непосредственными их участниками в условиях жесткой конкуренции на мировом рынке, наносит экономике страны значительный ущерб.

11.3. АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО ТОВАРООБМЕНА.

Столкновение интересов фирм разных стран за получение прибыли принимает особенно острые формы в сфере международного товарообмена. Здесь проявляется воздействие множества факторов, прямо или косвенно содействующих вывозу и реализации товарной продукции фирмами различных стран на мировом рынке. Происходит соперничество фирм, которое выливается в их конкуренцию за сбыт товаров с наибольшей выгодой для себя. В жесткой конкурентной борьбе большую роль играют величины потребительской и меновой стоимости конкурентных товаров, а также условия их реализации.

Анализ зарубежных методов оценки эффективности международного товарообмена позволили выделить следующие специфические особенности:

1. Международная торговля зарубежных фирм осуществляется на основе использования рыночных отношений и международного маркетинга.
2. В условиях господства частной собственности основное внимание уделяется методам оценки эффективности внешней торговли на уровне фирм.
3. Методы оценки эффективности международного товарообмена тесно связаны с методами анализа и оценки уровня конкурентоспособности фирм.

Необходимо отметить, что как в зарубежной науке, так и в практике нет однозначного и общепринятого понимания конкурентоспособности. Обычно, под конкурентоспособностью товара

понимают совокупность факторов, обеспечивающих ему преимущество на рынке, содействующих его успешному сбыту в условиях конкурентной борьбы.

Среди зарубежных ученых большинство придерживается определению конкурентоспособности товара как характеристике, в которой отражается его отличие от товара-конкурента как по степени соответствия конкурентной общественной полезности, так и по затратам на ее удовлетворение. Так как в товаре его потребительские свойства неотделимы от его стоимостных характеристик, то и величина конкурентоспособности товара зависит от оценки потребительских свойств и от стоимости товара. Наличие потребительских свойств обуславливает эффективность потребления товара и величину полезного эффекта от его появления на рынке.

Соотношение показателя цены к полезному эффекту товара с аналогичными показателями других товаров дает представление об уровне его конкурентоспособности.

В условиях рыночной экономики фирма-производитель, поставляющая свои товары на внешний рынок, не может длительное время занимать устойчивые позиции, опираясь в своей стратегии только на показатели конкурентоспособности товара, т.е. не учитывая величины издержек на производство и реализацию товара. При вступлении на новый для себя рынок, при принятии решения о расширении производства или о его сокращении, при осуществлении инвестиций в целях модернизации технологии и оборудования или обновления ассортимента выпускаемой продукции требуется уже оценка конкурентоспособности производителя, а не отдельного товара.

Следует отметить значительное разнообразие авторских позиций по оценке конкурентоспособности фирмы-производителя. Это объясняется, с одной стороны тем, что в качестве производителя товара рассматривается отдельное предприятие, фирма, отрасль или экономика страны в целом, а с другой стороны – масштабом изучения производителей: национальный, региональный, мировой.

В основе большинства подходов к оценке конкурентоспособности на отраслевом уровне лежит классическая теория международного разделения труда. В соответствии с законом сравнитель-

ных издержек страна специализируется на производстве и экспорте тех товаров, которые обходятся дешевле и импорте тех товаров, которые значительно дешевле в других странах и дороже на внутреннем рынке страны.

Соответственно размещение производства между странами должно следовать закону сравнительных издержек – каждая страна специализируется на производстве тех товаров, по которым ее издержки более низкие, хотя по абсолютной величине она может быть иногда и несколько больше, чем у конкурентов. Обладание страной преимуществами, позволяющими обеспечить относительно более низкие издержки производства в какой-либо отрасли, является предпосылкой для завоевания данной отраслью сильных рыночных позиций, т.е. для уровня ее конкурентоспособности.

Кроме того, страна может обладать сравнительными преимуществами не только в существующих отраслях, но и в новых для себя сферах производства, если им будет положено начало. Сталкиваясь с иностранной конкуренцией, такие отрасли часто оказываются не в силах самостоятельно преодолеть трудности периода становления. Однако, если обеспечить их развитие на первоначальном этапе путем введения протекционистских таможенных пошлин, то новые производства, со временем, могут стать конкурентоспособными.

Непосредственно измерить сравнительные преимущества невозможно, а поэтому зарубежными учеными предложены несколько косвенных методов. Одним из наиболее часто используемых служит метод, построенный на следующем предположении: чем ниже издержки производства в данной отрасли, тем большими преимуществами обладают предприятия этой отрасли по отношению к конкурентам.

Исходя из методологии сравнительных преимуществ, дать оценку конкурентоспособности отдельной фирмы-экспортера в общем виде затруднительно, поскольку имеющиеся преимущества характеризуют конкурентоспособность не только отдельной фирмы, но и всей отрасли.

Методологическая незавершенность имеющихся подходов явилась предпосылкой для разработки в рамках теории сравнительных издержек (преимуществ) иных способов решения про-

блем. В частности, рассматривается конечный результат взаимодействия с рынком в плане достижения последним каких-либо целей: определенного объема прибыли, рентабельности, уровня продаж, доли на рынке и т.п. И если какие-либо результаты, принимаемые за критерий конкурентоспособности, достигаются, то из этого следует, что рассматриваемый производитель обладает в той или иной степени конкурентоспособностью.

Самостоятельное направление исследований зарубежных ученых составляют методы оценки конкурентоспособности производителя, базирующиеся на теории равновесия фирмы и отрасли А.Маршалла и теории факторов производства. Под равновесием понимается такое состояние, когда у производителя не существует стимулов для перехода в другое состояние, т.е. для изменения объема производства и изменения своей доли на рынке.

В условиях равновесия, по Стиглеру, производители, при достижении максимально возможного объема выпуска и сбыта товаров при неизменном характере спроса и уровне развития техники и технологий на данном рынке, каждый из факторов производства используется с одинаковой и одновременно наибольшей производительностью. При этом у фирм данной отрасли отсутствует и сверхприбыль, обусловленная действием какого-либо из факторов производства и, следовательно у сторонних фирм нет стимулов для вступления в отрасль.

Возможность для расширения выпуска продукции появляется в том числе когда какой-нибудь фактор производства используется не полностью и существующие масштабы производства не обеспечивают минимума издержек. Критерием же эффективности в рамках данной модели служит наличие у производителя таких факторов производства, которые могут быть использованы с лучшей, чем у других конкурентов производительностью.

Такой подход применялся в 80-е годы Комитетом по изучению экономического положения и проблем развития СССР. Эксперты проводили сопоставление стоимости факторов производства и их производительности по различным странам. В качестве показателей стоимости факторов производства использовались процентные ставки по банковским кредитам, относительная стоимость закупаемого оборудования (индексы цен), относительные ставки заработной платы. Преимущественным положением обла-

дали те отрасли (страны), где показатели относительной стоимости факторов производства оказывались ниже, чем у конкурентов.

Методы оценки эффективности (конкурентоспособности) фирм-производителей на основе теории равновесия и факторов производства, хотя используются в отношении отдельных фирм, все же имеют существенные ограничения в своем применении.

Во-первых, теория равновесия производителя была разработана для исследования процессов развития отрасли в условиях совершенной конкуренции. Во-вторых; данный метод строится на основе теории, которая предполагает, что отрасли в результате своего развития должны прийти к состоянию равновесия. Но такое состояние практически не наблюдается что связано с влиянием научно-технического прогресса, под воздействием которого изменяется спрос, уровень развития техники и условия производства. Вследствие этого, для конкретного экспортера метод оценки эффективности, исходя из теории равновесия, оказывается трудноприемлемым.

Отдельную группу составляют методы определения конкурентоспособности, построенные из предположения о том, что чем прочнее позиция отдельных фирм, составляющих данную отрасль, тем более конкурентоспособна вся отрасль. В основе теории эффективной конкуренции находится разработка критерия для признания имеющегося в отрасли уровня конкуренции, достаточным для поддержания высокой эффективности хозяйственной деятельности. Основным инструментом анализа конкурентоспособности становится сопоставление положения компаний, входящих в отрасль с конкурирующими фирмами на базе показателей, которые применяются в отношении отдельной фирмы.

В рамках этой теории существуют два основных подхода к определению критерия эффективной конкуренции: структурный и функциональный. Согласно *структурному подходу*, оценка положения может быть сделана, исходя из уровня монополизации отрасли, т.е. концентрации производства и капитала, и барьеров для вновь вступающих в отрасль компаний. К числу основных препятствий на пути новых конкурентов обычно относятся: экономичность крупномасштабного производства, степень дифференциации продукции, абсолютные преимущества в издержках у существующих фирм, размер капитала, необходимый для организации

эффективного производства.

Теория международного маркетинга позволяет изучить влияние внешних условий, помимо внутренних факторов, на конкурентоспособность фирмы. Выделяют следующие факторы, которые оказывают воздействие на интенсивность конкуренции и тем самым влияют на уровень конкурентоспособности: потенциал рынка (возможная емкость); легкость проникновения на рынок; вид товара; наличие входных барьеров (необходимость инвестиций; государственное регулирование); однородность рынка: структура отрасли или конкурентные позиции фирм; степень вовлеченности фирм в данную отрасль; возможность технологических инноваций: экономия на масштабе; диверсификация фирм.

Вторым методом определения критерия эффективной конкуренции служит *функциональный подход*. Главную роль здесь играют экономические показатели деятельности фирм: соотношение издержки цены; загрузка производственных мощностей; объемы выпуска продукции; норма прибыли, и др. Данный метод позволяет в определенных пределах делать выводы относительно эффективности и всей отрасли. Примером определения конкурентоспособности отрасли может служить деятельность известной консультационной американской фирмы "Дан энд Врэдстрит", которая рассчитывает на основании показателей рыночной деятельности обобщенные данные по отрасли в целом. В таком случае предметом анализа выступают три основные группы показателей.

В первую группу показателей включают те, которые отражают *эффективность производственно-сбытовой деятельности фирм* – отношение чистой прибыли к объему продаж:

- отношение чистой прибыли к стоимости материальных активов;
- отношение чистой прибыли к оборотному капиталу.

Во вторую группу показателей входят:

- отношение объема продаж к стоимости материальных активов;
- отношение объема продаж к оборотному капиталу;
- отношение объема продаж к стоимости материально-производственных запасов;

- отношение основного капитала к стоимости материальных активов;

- отношение материально-производственных запасов к оборотному капиталу.

Показатели этой группы характеризуют *состояние производственной сферы деятельности* – в основном интенсивность использования основного и оборотного капитала.

Третью группу составляют *показатели, связанные с финансовой деятельностью предприятий*:

- отношение оборотного капитала к текущему долгу (погашаемому в течение 1 года.);

- период оплаты текущих счетов;

- отношение текущего долга к стоимости материальных активов;

- отношение общего долга к стоимости материальных активов;

- отношение текущего долга к стоимости материально-производственных запасов;

- отношение долгосрочных обязательств к оборотному капиталу.

Источником информации для расчета перечисленных показателей является баланс финансово–хозяйственной деятельности фирмы.

Функциональный метод позволяет оценить конкурентоспособность и отдельных предприятий, являющихся составными частями крупных фирм. В этом случае дополнительно использует такие *показатели, относящиеся к компании в целом*:

- производительность труда, рассчитанная как отношение добавленной стоимости к общему числу занятых на предприятии;

- рентабельность капитальных вложений;

- норма прибыли.

Сопоставление вышеперечисленных показателей характеризует степень конкурентоспособности фирмы в целом и ее отдельных предприятий. Как правило, в достаточно крупных и диверси-

фицированных компаниях их структурные подразделения могут существенно различаться по эффективности отдельных видов деятельности.

Методы определения эффективности и конкурентоспособности производителя (предприятия, фирмы, отрасли), основанные на теории эффективной конкуренции, получили широкое распространение в США и большинстве стран Западной Европы. Они могут быть рекомендованы и отечественным предприятиям-экспортерам.

В следующую группу выделяются *подходы к оценке конкурентоспособности производителя*, которые связывают ее с показателя качества продукции. Субъективную оценку качества дают потребители, исходя из собственных требований, предъявляемых к товару. Более взвешенная оценка – учет мнения большого круга потребителей данного товара. Объективный подход к оценке качества предполагает сравнение товара, рассматриваемого производителя с аналогичным товаром фирмы-конкурента. Сравнение чаще всего осуществляется на основании сопоставления ряда параметров товаров-конкурентов, отражающих потребительские свойства товаров.

Оценка конкурентоспособности производителя по качеству продукции осуществляется "методом профилей". Он базируется на основных положениях теории маркетинга и используется консалтинговыми фирмами Западной Европы. Выявляются различные критерии удовлетворения запросов потребителей применительно к какому-либо продукту, устанавливается их иерархия и сравнительная важность в пределах того круга характеристик, которые в состоянии заменить и оценить потребитель, проводится сравнение технико-экономических данных и продукта с другими конкурирующими продуктами. Эта процедура осуществляется в три этапа.

На первом этапе устанавливается, на каком рынке (рынках) реализуется данный продукт и каковы требования рынков. Для каждого рынка устанавливается, насколько удовлетворяются его требования конкурирующими на нем товарами в сравнении с идеальным продуктом, который хотел бы иметь потребитель. Информация на данном этапе поступает в результате опроса репрезентативных групп потребителей из разных слоев общества. *На втором этапе* решается вопрос: каким должен быть продукт, что-

бы его можно реализовать с максимальной рентабельностью? *На третьем этапе* анализируется работа сбытового подразделения конкурентов с целью измерения продолжительности эффективного сбыта и изучения возможностей его продолжения.

Методы этой группы наиболее приемлемы для оценки конкурентоспособности производителя одного или нескольких товаров, но в условиях диверсифицированного производства, из-за невозможности выбора простых и однозначных критериев, они практически непригодны.

Особое место в зарубежном опыте занимают *матричные методы оценки уровня конкурентоспособности*. Они основаны на рассмотрении процессов конкуренции в динамике. Теоретической основой этих методов служит концепция жизненного цикла товара и технологии. Любой товар на рынке проходит следующие этапы: внедрение, рост, насыщение, спад. На каждом этапе производитель может реализовывать свой товар в тех или иных масштабах, что объективно отражается в занимаемой им доле на рынке и динамике продаж.

Главным инструментом исследования здесь служит матрица, построенная с использованием двух показателей, один из которых является временным. По вертикали отмечаются темпы роста емкости рынка в линейном масштабе, а по горизонтали – относительная доля производителя на рынке в логарифмическом масштабе. Все стратегические единицы бизнеса могут быть расположены на этой матрице в зависимости от своих характеристик и условий рынка. Наиболее конкурентоспособными будут те производители и товары, которые занимают значительную долю на быстрорастущем рынке.

Пользуясь данным методом, можно оценить конкурентные позиции "стратегических единиц" бизнеса, выработать оптимальную стратегию поведения на рынке. Матричные методы широко применяются американскими консалтинговыми фирмами.

Анализ отмеченных современных концепций конкурентоспособности производителя (предприятия, фирмы, отрасли) показывает, что *данная характеристика имеет два принципиальных отличия от характеристики конкурентоспособности товара:*

1. Конкурентоспособность фирмы, отражающая величину от-

личия данного производителя от соперников, применима относительно длительного промежутка времени. Конкурентоспособность товара может определяться и относиться к любому малому с экономической точки зрения периоду времени – месяцу, неделе, дню.

Это важнейшее отличие связано с тем, что фирма, как правило, занята выпуском разнообразных по ассортименту и периодически обновляемых товаров. Для выявления существенных отличий (преимуществ) от фирм-конкурентов на соответствующем товарном рынке должен пройти хотя бы один цикл обновления продукции, т.е. выпуска на рынок новых товаров.

2. Оценку деятельности производителя дает не только потребитель, но и сам предприниматель. Последний решает, выгодно ли для него производить рассматриваемые товары в данных масштабах и в конкретных экономических условиях. Если в случае определения конкурентоспособности товара потребителя совершенно не интересует при каких издержках выпущен товар, то в случае определения конкурентоспособности производителя этого уже сказать нельзя. Другой стороной общественной потребности в отношении фирмы-производителя является необходимость создания в процессе производства прибавочного продукта, составляющего основу роста благосостояния любого общества. С точки зрения всего общества конкурентоспособность производителя, как и эффективность, может оцениваться степенью соответствия направлений своего развития общественным потребностям.

Процесс достижения важнейших целей общества в условиях рыночной экономики отражается в рыночной стратегии компаний, в формировании ими долговременных целей. При большом различии позиций в системе долговременных целей можно выделить две группы показателей, которые обеспечивают решение главных задач. Показатели первой группы (доля компаний на рынке, ее динамика, объем продаж и др.) в обобщенном виде отражают, хотя и косвенно, степень удовлетворения потребителей продукцией или услугами фирмы. Показатели второй группы (объем прибыли, норма прибыли, производительность труда, добавленная стоимость и др.) отражают уровень эффективности производства данной фирмы.

Динамика показателей двух групп в общем виде противоположна, поскольку в условиях совершенной конкуренции увели-

чение, например, цены реализации продукции снижает степень удовлетворения потребителей и ведет к уменьшению доли данного производителя на рынке, но и одновременно способствует росту прибылей. И в соответствии с этим, оценка конкурентоспособности производителя оказалась бы весьма проблематичной из-за невозможности одновременного достижения противоположных целей.

Однако, в условиях реальной конкуренции, где имеет место фактор монополизации, по мере захвата возрастающей доли рынка какого-либо товара фирма может существенно влиять на ценовую ситуацию на рынке: в результате процесс достижения двух главных целей превращается из преимущественно поиска компромисса в обладающий внутренним единством процесс достижения конкурентных преимуществ. Объектом конкурентной борьбы становится общность и взаимосвязь различных интересов. Так, диалектически прослеживается взаимосвязь и единство понятий "конкурентоспособности" и "эффективности" производителя. Исходя из этого, конкурентоспособность производителя (предприятия, фирмы, производства, отрасли) можно определить как относительную характеристику, отражающую отличия процесса развития данного производителя от производителя-конкурента, как по степени удовлетворения своими товарами или услугами конкретной общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности.

На основе этого определения *показатель конкурентоспособности производителя* должен включать в себя два элемента: один, отражающий в динамике степень удовлетворения потребностей потребителя, второй – эффективность производства.

Первый – *показатель конкурентоспособности товара K_m* , а применительно к диверсифицированной фирме или отрасли – конкурентоспособность товарной массы. *Эффективность производственной деятельности* конкурентов оценивается с помощью второго показателя A_3 , являющегося отношением показателей эффективности у рассматриваемого производителя и у конкурента. Этот показатель зависит также от периода времени за который анализируется и оценивается конкурентоспособность фирмы и ее товаров.

Общий показатель уровня конкурентоспособности K опреде-

ляется как произведение индекса (показателя) конкурентоспособности товара K_m и индекса (показателя) относительной эффективности K_e .

Показатель K является интегральной численной характеристикой конкурентоспособности производителя. Если $K < 1$, то рассматриваемая фирма уступает другой компании по конкурентоспособности; если $K > 1$, то превосходит; при равной конкурентоспособности $K = 1$.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. *Опишите кратко отечественные методы оценки эффективности внешнеэкономической деятельности.*
2. *Особенности методов оценки международного товарообмена, применяемых в зарубежных странах.*
3. *Сравните структурный и функциональный подходы к определению конкурентоспособности предприятия, фирмы или отрасли. Оцените преимущества и недостатки каждого из них.*
4. *Назовите основные экономические показатели, применяемые для оценки эффективной конкуренции.*
5. *Опишите суть метода оценки конкурентоспособности производителя по качеству продукции.*
6. *Дайте краткую характеристику матричных методов оценки уровня конкурентоспособности.*

12. МИРОВОЙ РЫНОК ТРУДА

В зависимости от географической направленности различают: *межконтинентальную и внутриконтинентальную внешнюю миграцию населения*. Первый массовый межконтинентальный перелив рабочей силы был насильственным. Это было связано с развитием работорговли в XVIII–XIX веках. Вследствие такого перелива население Африки за 1650–1850 гг. уменьшилось на 22%. Что касается перемещения свободных лиц наемного труда, то первым крупным миграционным потоком был выезд европейцев за океан в XIX–XX веках. Трудовая миграция свободных тружеников является формой экспорта и импорта рабочей силы. Расслоение мировой экономики, новая ее структура, а также возросшая роль транснациональных корпораций – вот это создавало объективные условия, благоприятствующие постепенному формированию мирового рынка труда и его отдельных частей – региональных рынков труда.

Появление мирового рынка труда становится практически возможным лишь тогда, когда начинает работать механизм стихийного спроса и предложения на заграничную рабочую силу.

В современных условиях национальные рынки труда все больше утрачивают свою замкнутость и обособленность. Между ними возникают транснациональные потоки и перемещения рабочей силы, которые приобретают постоянный и систематический характер. Образование международного рынка труда осуществляется двояко:

- 1) через миграцию капитала и труда;
- 2) путем постепенного слияния национальных рынков труда, когда окончательно устраняются юридические, национально-этнические, культурные и иные перегородки между ними.

В ряде случаев соединение капитала и труда может происходить и без их физического перемещения, когда в ход пускаются системы телекоммуникации. Так, некоторые американские компании в начале 80-х годов начали активно использовать иностранных (из Китая, Ямайки, Барбадоса и др.) высококвалифицированных специалистов для телеобработки данных по ставкам заработ-

ной платы, значительно меньшим, чем в западных странах.

Международный рынок труда – это сложный социальный механизм, охватывающий различные сферы жизнедеятельности людей, социальных групп и общественных классов. Многообразие условий развития мирового хозяйства формирует чрезвычайно дифференцированную по своему составу международную рабочую силу. В настоящее время основу международного миграционного трудового потока составляют рабочие, в меньшей степени – служащие. Специалисты, преимущественно научно–технические кадры, хотя и составляют небольшую долю в общем числе мигрантов, играют важную роль в становлении международного рынка труда. Среди них следует выделить специалистов, занятых в межнациональных политических организациях, межнациональных органах управления, международных экономических структурах и общественных организациях.

При международной миграции происходит перелив рабочей силы, при котором страны, являющиеся источником трудовых ресурсов, несут значительные потери, а страны, получившие эти трудовые ресурсы имеют экономический выигрыш. Наибольшие потери от миграции рабочей силы, особенно ученых и специалистов несут развивающиеся государства. По подсчетам специалистов эти потери еще в начале 80-х годов составили около 42 млрд. долларов США.

Миграция рабочей силы – часть международных экономических отношений. Она находит косвенное выражение в платежных балансах стран экспортеров-импортеров рабочей силы. Принято считать, что масштабы экспорта рабочей силы характеризуются денежными переводами эмигрантов, которые во многих государствах исчисляются в млрд. долларах, а в ряде случаев являются основным источником конвертируемой валюты. Основными экспортерами рабочей силы традиционно являются развивающиеся и менее развитые капиталистические страны, а в настоящее время и бывшие социалистические страны. В поисках найма на работу ежегодно эмигрируют около 20 млн. человек. Число иностранных рабочих в США составляет 5–6,5 млн. человек, в Западной Европе – до 7,9 млн. человек, в Латинской Америке – 3,5–4 млн. человек, в странах Ближнего Востока и Северной Африки – 2,8 млн. человек.

Охарактеризуем отдельные мировые рынки рабочей силы. Рынок рабочей силы стран Западной Европы – крупнейшая составная часть мирового рынка труда, во многом определяющая основные тенденции его развития и функционирования. Важнейшей, наиболее динамичной частью на обширном западноевропейском рынке труда выступают страны, входящие в ЕЭС, завершившие создание Единого внутреннего рынка (ЕВР), в рамках которого формируется единый рынок труда (ЕРТ), регулируемый совместно принятыми решениями Комитета Европейских сообществ (КЭС). Таким образом, завершено стирание всех барьеров для перемещения рабочей силы внутри экономической группировки, создание благоприятных условий для использования этих трудовых контингентов. В условиях хорошей экономической конъюнктуры страны ЕЭС широко привлекают рабочих и специалистов из стран, не входящих в сообщество. В начале 90-х годов в странах ЕЭС работало около 5 млн. трудящихся-мигрантов, не являющихся гражданами ЕЭС. Иностраные рабочие традиционно используются в тех сферах, где велика доля ручного труда (строительство, сфера обслуживания), или, где работа является опасной, грязной или непрестижной для местной рабочей силы. Здесь доля иностранцев доходит до 70%, что показывает, что эти сегменты рынка труда уже сориентированы на пришлую рабочую силу. За 2 истекших десятилетия государства ЕЭС завербовали в других странах около 30 млн. человек, из которых 7,9 млн. человек осело на постоянное местожительство. Особая роль эмигрантов, как дополнительной рабочей силы, заключается в том, что в межгосударственном передвижении в основном участвует молодежь, как правило, до 25 лет, пригодная к выполнению самых тяжелых ручных работ. По данным Международной организации труда (МОТ) удельный вес молодых людей достигал среди эмигрантов в ФРГ – 37,9%, Франции – 40,2%, Люксембурге – 43,4%.

Одним из последствий миграционной политики прежних лет является образование обширной социальной группы второго поколения эмигрантов, вступивших в трудовой возраст. Эта группа составляет сейчас 10% населения зарубежной Европы до 20 лет и ее численность ежегодно возрастает на 400 тыс. человек. Появление такой многочисленной и многонациональной группировки населения ставит серьезные проблемы в области городского развития, обеспечения жильем, образования, трудоустройства, соблю-

дения законности и порядка. Эти вопросы уже выходят за рамки обычных миграционных законов, которые регулируют вопросы найма.

Второй рынок стремительно развивается в районе нефтедобывающих стран Ближнего и Среднего Востока. К началу 90-х годов здесь было около 3,5 млн. иностранных рабочих из соседних стран: Пакистана, Бангладеш, Индии, Кореи, Филиппин и др. Об интенсивности этой эмиграции свидетельствует значительный удельный вес иностранной рабочей силы в ее общей численности. Так, в Объединенных Арабских Эмиратах она составляет около 90%, в Катаре – 80%, в Кувейте – около 70%, в Саудовской Аравии и Бахрейне – около 40%.

Третий рынок традиционно принадлежит США, трудовые ресурсы которых сложились исторически за счет эмигрантов. В настоящее время эмигранты составляют постоянно около 5% от общего числа рабочей силы. США активно переманивает к себе научно-технические кадры высокой квалификации, в т.ч. из стран Западной Европы, где проблема "утечки мозгов" вызывает большие опасения. Интересно, что 23% членов Национальной Академии наук, 33% лауреатов Нобелевской премии в США – эмигранты. Для США привлечение ученых и специалистов из других стран играет немаловажную роль в укреплении своих позиций как основного центра образования и науки в мире, обеспечения своего главенства в новых "ноу-хау".

Четвертый центр сформировался в Латинской Америке. Общая численность мигрантов достигает здесь 8 млн. человек.

Возникает вопрос: зачем странам Запада импортировать рабочую силу, когда существует безработица? Это противоречие объясняется тем, что в эпоху НТР существует множество рынков рабочей силы, каждый из которых имеет специфический спрос и предложение. Заметим, что в Западной Европе, особенно в ФРГ и во Франции, хорошо усвоен принцип "ротации" эмигрантского контингента, предполагающего постоянное обновление рабочей силы. Это означает, что в рамках эмиграционной квоты иностранные рабочие регулярно заменяются новыми, более молодыми. Существует даже система помощи для возвращения и трудоустройства на родине.

Демографическая ситуация в развивающихся странах по сей день увеличивает избыток активной рабочей силы, не находящей производственного применения внутри этих стран. По имеющимся прогнозам в XXI в. разрыв в темпах прироста рабочей силы в развивающихся и развитых странах еще более увеличится. Таким образом, прирост потенциальной рабочей силы на международном рынке труда и впредь будет идти преимущественно за счет слабо-развитых в экономическом отношении стран.

Вмешательство государства в перемещение рабочей силы через границы возникало гораздо раньше, чем на рынках товаров и услуг. Уже в конце VIII в. в Англии были приняты законы, запрещающие эмигрировать промышленным рабочим, а на протяжении XIX в. ряд стран разработали запреты на въезд нежелательных работников. С конца XIX в. между буржуазными государствами начали заключаться двусторонние конвенции, регулирующие выезд и въезд трудящихся переселенцев. Многие конвенции действуют и по настоящее время.

Пока еще в России закладываются лишь предпосылки для формирования мобильной, динамичной рабочей силы, способной конкурировать на мировом рынке труда, а также условия для ассимилирования рабочей силы из других стран мира.

Международный рынок труда остается сферой купли-продажи рабочей силы, аналогичной другим сферам рыночных отношений. Вместе с тем международный рынок есть результат общих усилий международного сообщества по решению проблем дефицита рабочей силы, снижению ее стоимости, выработки более эффективных путей воспроизводства рабочей силы. Развитие международного рынка труда выдвигает перед мировым сообществом такие проблемы, как разработка международного законодательства о труде; разработка и внедрение интернациональных форм занятости, систем подготовки и переподготовки кадров; разработка международных стандартов количества и качества труда; разработка общемировых систем социальных гарантий людей независимо от места их работы.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Дайте определение международного рынка труда.
2. Опишите кратко механизм образования международного рынка труда.
3. Охарактеризуйте основные мировые рынки рабочей силы.
4. Назовите основные причины импорта рабочей силы развитыми странами мира.
5. Опишите кратко участие России в формировании международного рынка труда.

13. МИРОВОЙ РЫНОК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО И ССУДНОГО КАПИТАЛОВ

Интернационализация хозяйственной жизни усиливает перемещение между странами не только товаров и рабочей силы, но и капиталов. За последние 20 лет возникла фактически новая мировая кредитно-финансовая система со своими центрами международного капитала, с новой системой расчетов, когда на компьютерах ежедневно осуществляются международные расчеты на гигантские денежные суммы.

Движение товаров и капиталов через национальные границы существенно отличаются друг от друга. При реализации товара происходит лишь смена форм стоимости. Вывоз капитала представляет собой одностороннее перемещение за границу стоимости в товарной или денежной форме с целью извлечения прибыли или получения процентов на вложенный капитал. Различают экспорт предпринимательского и ссудного капиталов. Вывоз предпринимательского капитала представляет собой долгосрочные зарубежные инвестиции, ведущие к созданию филиалов, дочерних компаний и смешанных предприятий. Капитальные вложения в зарубежные предприятия обеспечивают контроль над ними со стороны инвестора. В западных странах существуют различные подходы к определению той доли акционерного капитала, которая позволяет говорить о прямых инвестициях. Обычно прямыми инвестициями считают вложения на уровне 20–25% акционерного капитала, иногда даже на уровне 10–12%, но учитывается и характер других форм связи между иностранным инвестором и отечественным предприятием (производственное кооперирование, использование технологии, торговой сети инвестора и т.д.). У нас в стране до сих пор нет четкого определения прямых и портфельных инвестиций, хотя это очень важно для их учета и регулирования. Движение ссудного капитала в сфере ВЭС выступает в виде международного кредита. Международный кредит – ссуда в денежной или товарной форме, предоставляемая кредиторам одной страны заемщику из другой страны на условиях срочности, возвратности и уплаты процентов.

В широком смысле это понятие включает в себя также загра-

ничные портфельные инвестиции – вложения капитала в иностранные облигации, акций зарубежных предприятий и другие ценные бумаги с целью получения дохода, а не установления контроля за хозяйственной деятельностью заемщика.

В отличие от внешней торговли, вывоз капитала стал важной формой ВЭС лишь на высшей стадии развития капитализма. В настоящее время он имеет следующие отличительные черты.

1. Повышение роли государства в вывозе капитала.

В ведущих капиталистических странах государство не только содействует вывозу капитала, но и непосредственно выступает экспортером финансовых ресурсов. В США, например, доля государства в общем объеме экспорта капитала составляла менее 1% накануне второй мировой войны, а в середине 80-х годов – почти 25%. Вывоз государственного капитала направляется преимущественно в развивающиеся страны и осуществляется, главным образом в виде льготных кредитов и даров, получивших название "официальная помощь развитию". Ее основная цель – обеспечение долгосрочных экономических и политических интересов капиталистических государств в развивающихся странах.

2. Усиление конкуренции на мировом рынке капиталов.

За привлечение инвестиций на мировом рынке капиталов идет острая борьба. Из 200 млрд. долларов, присутствующих на мировом рынке прямых инвестиций, около 10% (раньше даже 70%) – это вложения в промышленно развитые страны, т.е. взаимное движение капитала этих стран, 35–36% вложения в развивающиеся страны, а остальные приходятся на страны с переходной экономикой. На долю России приходится всего–навсего 0,5% от мировых вложений. В этой связи следует отметить, что в 1995 г. международный финансовый журнал "Euromoney" ставил Россию по надежности инвестиций на 129-е место из 170 стран.

3. Увеличение доли прямых заграничных инвестиций.

Если накануне 1-й мировой войны к прямым инвестициям относилось около 1/10 капиталовложений, то в 1986–1990гг. в США на них приходилось 1/5 всех инвестиций. Побудительными мотивами для таких капиталовложений являются получение доступа к новейшей технологии, приближение производства к рынкам сбыта, экономия на налоговых платежах и т.п.

Миграция денежного капитала между странами в значительной мере осуществляется через перераспределительный механизм мирового рынка ссудных капиталов. Мировой рынок ссудных капиталов непосредственно выступает как совокупность спроса и предложения на ссудный капитал заемщиков и кредиторов разных стран.

В зависимости от экономического содержания операций на мировом рынке ссудных капиталов его можно разграничить на 2 сектора: мировой денежный рынок, мировой рынок капиталов.

Первый сектор объединяет спрос и предложение ссудного капитала, функционирующего в качестве международного покупательного и платежного средства. Аккумулируемые в нем денежные средства, предоставляемые ссуды носят кратковременный характер. Они предназначены для сферы обращения и международной торговли.

Второй сектор представляет рынок капитала, где ссудный капитал выступает не как деньги, а как самовозрастающая стоимость. Заимствования при этом осуществляются на длительные сроки и в значительной мере используются для финансирования капиталовложений. Мировой рынок капиталов обслуживает процесс расширенного воспроизводства во всемирном масштабе. Мировой рынок капиталов, в свою очередь, подразделяется на кредитный рынок и рынок ценных бумаг. Мировой рынок ссудных капиталов имеет свою особую структуру. Ее костяк образуют посредники рынка между конечными заемщиками и кредиторами. К ним относятся: транснациональные банки, финансовые компании, фондовые биржи и др. Основными клиентами, выступающими в качестве заемщиков на международном рынке капиталов являются: транснациональные корпорации; государственные органы, международные и региональные организации. Международный рынок капиталов имеет и географическую локализацию. Он включает в себя целый ряд международных финансовых центров, которые аккумулируют и распределяют по всему миру огромные массы капиталов.

Для нормального функционирования международного финансового центра необходимы определенные предпосылки: высокий уровень экономического развития страны; активное ее участие в мировой торговле; наличие дееспособного национального рынка

капитала и развитой банковской системы; либеральное валютное и налоговое законодательство; выгодное географическое положение; относительная политическая стабильность и т.п.

Ведущим финансовым центром капиталистического мира по праву считается Нью-Йорк, опирающийся на рынок капиталов США. Особенно велика его роль в эмиссии (выпуске) акций и облигаций. Нью-Йоркская фондовая биржа не имеет себе равных в мире.

Главным европейским финансовым центром является Лондон. Он занимает 1-е место по объему международных валютных депозитных и кредитных операций. Ему принадлежит международная роль в развитии новых операций с ценными бумагами.

Новым мировым финансовым центром стал Токио в результате усиления позиций Японии в мировом хозяйстве создания за рубежом мощной банковской сети, внедрения иены в международный экономический оборот, отмены валютных ограничений. В отличие от США, которые с 1985 г. стали нетто-должником, Япония – ведущая страна нетто-кредитор.

Появление финансовых центров на периферии мирового хозяйства, таких как Багамские острова, Сингапур, Гонконг, Бахрейн и др., обусловлено, в известной мере, более низкими налогами и операционными расходами, незначительным государственным вмешательством, либеральным валютным законодательством. Мировые финансовые центры, где кредитные учреждения осуществляют операции в основном с нерезидентами в иностранной для данного государства валюте, получили название финансовых центров "оффшор". Этот термин примерно соответствует понятию еврорынка.

Еврорынок представляет собой совокупность денежных средств в долларах США и других валютах, функционирующих в качестве ссудного капитала за пределами национальных границ и не подлежащих контролю со стороны государственных органов. Еврорынок стал ядром мирового рынка капиталов. С момента своего возникновения Еврорынок развивался исключительно высокими темпами. По мере развития Еврорынка значение национальных рынков в международной миграции капитала ослабло. В 80-х годах на мировом рынке капиталов обнаружилась тенденция к

расширению ссудных операций, опосредуемых выпуском ценных бумаг (секьюритизация).

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

- 1. Дайте определение экспорта предпринимательского и ссудного капиталов.*
- 2. Опишите кратко основные отличительные черты вывоза капитала.*
- 3. Поясните назначение и различия между мировым денежным рынком и мировым рынком капиталов.*
- 4. Опишите кратко основные предпосылки функционирования международного финансового центра.*
- 5. Назовите основные мировые финансовые центры.*

14. МЕЖДУНАРОДНЫЙ КРЕДИТ

Международный кредит – движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности и уплаты процента. В качестве кредиторов и заемщиков выступают частные предприятия (банки, фирмы), государственные учреждения, правительства, международные и региональные валютно-кредитные и финансовые организации. Международный кредит возник на заре капитализма и был одним из рычагов первоначального накопления капитала.

Главной целью кредиторов и заемщиков является получение максимального дохода в виде процентов или предпринимательской прибыли. Источником ссудного процента служит прибавочная стоимость, созданная в стране должника.

Структура мирового рынка ссудных капиталов.

Мировой денежный рынок	Мировой рынок капиталов	Мировой финансовый рынок
Краткосрочные операции от одного дня до года	Средне- и долгосрочные иностранные кредиты	Эмиссия и операции с ценными бумагами
Рынок евровалют	Рынок средне- и долгосрочных еврокредитов	Еврофинансовый рынок Рынок еврооблигаций
	Еврорынок	Рынок евроакций Рынок евроекселей Рынок новых финансовых инструментов

Международный кредит (МК) выполняет ряд функций: обеспечивает перераспределение финансовых и материальных ресур-

сов между странами; усиливает процесс накопления в рамках всего мирового хозяйства, направляя временно свободные средства одних стран на финансирование других – ускоряет процесс реализации во всемирном масштабе.

Из функций МК вытекает его важная роль в развитии мирового хозяйства, которая имеет как позитивные, так и негативные стороны.

К позитивным относятся:

1) МК способствует ускорению развития производительных сил, интернационализации производства и обмена;

2) МК создает благоприятные предпосылки для притока прямых инвестиций в страну должника и непосредственно используется для финансирования отдельных проектов.

К негативным сторонам относятся:

1) МК способен искусственно раздвигать границы производства и экспорта товаров в странах-кредиторах, углубляя диспропорции в их экономике;

2) МК выкачивает из стран-должников значительную часть национального дохода в виде процентов и дивидендов, грозит подорвать их платежеспособность (об этом свидетельствует кризис внешней задолженности развивающихся стран, внешний долг которых за 1970–1990гг. увеличился в 10 раз).

В мировой практике используются разнообразные формы международного кредита, которые можно классифицировать по нескольким основным признакам. По целевому назначению МК подразделяется на связанные и финансовые.

Связанные кредиты имеют строго целевой характер. К ним относятся коммерческие кредиты, предоставляемые на закупку определенных товаров и услуг, а также *инвестиционные* кредиты, предназначенные для строительства конкретных объектов.

Финансовые кредиты не имеют строго целевого назначения и могут быть использованы по усмотрению заемщика на любые цели. С точки зрения формы предоставления различают товарные и валютные кредиты. В товарной форме выступают преимущественно коммерческие кредиты, а в денежной – финансовые.

По срокам МК делятся на: краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 года до 5–7 лет), долгосрочные (свыше 5–7 лет). Особой разновидностью МК является эмиссия облигаций, акций и других ценных бумаг. Особенность этой формы заключается в том, что банки выступают в качестве посредника между заемщиками и непосредственными кредиторами.

Наиболее распространенным видом финансового кредита в настоящее время являются синдицированные еврокредиты, источником которых являются ресурсы евровалютного рынка. Еврокредиты обычно предоставляются на условиях "ролл овер". Это означает, что процентная ставка не фиксируется на весь срок кредита, а регулярно пересматривается (каждые 3 или 6 месяцев) в соответствии с изменением стоимости заемных средств на международном денежном рынке. Процентная ставка по таким кредитам состоит из двух частей: базовой ставки и марж.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

- 1. Дайте определение международного кредита.*
- 2. Опишите кратко структуру мирового рынка ссудных капиталов.*
- 3. Охарактеризуйте роль и функции международного кредита.*
- 4. Назовите и дайте краткое описание форм международного кредита.*

15. МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА

ЕВРОРЫНОК И РЫНОК ЕВРОДОЛЛАРОВ

Мировая валютная система за последнее время претерпела ряд изменений. Если в XIX в. и начало XX в. ее основу составлял, так называемый, "золотой, стандарт", то после 1-й мировой войны была создана система твердых валютных курсов (бреттонвудская система). В мае 1971 года было принято решение допустить свободное колебание курса некоторых валют. Еврорынки при этом не подвергались никакому регулированию и огромное количество свободно перемещающихся денег породило новую проблему.

Под термином "*еврорынок*" понимается совокупность операций с валютами, которые выступают на свободном мировом валютном рынке вне страны их происхождения. Международные и другие предприятия, которые имеют свободные суммы в СКВ могут в любое время обменять их на другую валюту и вкладывать на определенный срок в банк другой страны. В середине 90-х годов объем международных кредитных и финансовых операций исчислялся в триллионах долларов. Особенно велики размеры еврорынка: объем – брутто – примерно 4,5 трлн. долл. (против 2 млрд. долл. в 1960 г.); 2/3 ресурсов еврорынка поступают из промышленно развитых стран.

Таким образом, в международной валютной терминологии различают:

а) *Валютные рынки* – на них осуществляется торговля валютой. Продажа или покупка валюты происходит в стране ее происхождения.

б) *Еврорынок*. В этом случае операции по покупке и продаже валюты осуществляются вне страны ее происхождения.

Например, если банк в ФРГ берет кредит у банка США в долларах, он торгует на международном валютном рынке, а если тот же самый банк получает тот же самый кредит у банка в Лондоне или Люксембурге, то контракт заключен на рынке еврвалют. Эти деньги быстро перемещаются из одной страны в другую в зависимости от величины процентной ставки и соотношения курсов. Их источники – международные платежи по экспортным и импорт-

ным поставкам средних и крупных предприятий.

1 января 1999 года должна вступить в силу новая европейская валютная система. На смену немецким маркам, французским франкам и другим национальным валютам придет новая и единая для всех валюта – евро. Принципиальные решения уже состоялись. Сначала евро будет вращаться в европейской межбанковской системе, заменив национальные валюты во всех расчетах лишь в середине 2002 года. Однако реальные сроки введения новой валютной системы будут определяться экономическим положением европейских стран. Жесткие критерии, предъявляемые к вступающему в новый европейский валютный союз государству в 1993 г. из всех европейских стран смог выдержать лишь один Люксембург. В государствах зоны евро должны быть стабильные цены, низкие банковские проценты по кредитам, не превышающая 3 % годовая задолженность государства и менее 60 % – общая государственная задолженность.

Рынок евродолларов. Финансовые органы большинства западных стран в последнее время стали обращать особое внимание на огромное количество долларов, свободно циркулирующих на международном финансовом рынке. Это вызвано не только стремлением всех государств лучше контролировать поток капиталов, но и борьбой с международной мафией и, прежде всего, с торговлей наркотиками. По данным ООН объем торговли наркотиками достигает почти 400 млрд. долларов в год. В основном она ведется в американских долларах.

Рынок евродолларов возник с конца 50-х годов. Первоначально к евродолларам относились доллары, принадлежащие иностранцам и депонированные в банках за пределами США. Если владелец долларового депозита переводит его из американского банка в европейский, то образуется евродоллар. Сущность превращения доллара в евродоллар состоит в том, что средства владельца долларов поступают в качестве депозита в распоряжение иностранного банка, который использует их для кредитных операций в любой стране. Постепенно понятие евродолларов расширилось и стало включать доллары, используемые иностранными банками, находящимися как за пределами США, так и на их территории в свободной банковской зоне. Операции с евродолларами не подлежат регламентации со стороны США.

Развитие рынка евродолларов обусловили следующие факторы:

- объективная потребность в гибком международном валютно-кредитном механизме для обслуживания внешнеэкономической деятельности;

- национальное законодательство стимулировало размещение средств банков и фирм в зарубежных банках с целью извлечения прибыли.

Первоначально эта практика относилась к США, где в 1957 г. были введены дифференцированные процентные ставки в зависимости от срока депозита и запрещена выплата процентов по вкладам до востребования и сроком менее 30 дней. В итоге снижения процентных ставок и отмены выплаты процентов владельцам долларов стало выгоднее депонировать их за рубежом. С этим связано возникновение евродолларов – долларов США, переведенных на счета иностранных банков и используемых ими для депозитно-ссудных операций во всех странах.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

- 1. Дайте определение мировой валютной системы.*
- 2. Опишите кратко рынок евродолларов.*
- 3. Каковы основные причины возникновения рынка евродолларов.*
- 4. Поясните значение формирующейся новой европейской валютной системы.*

16. СТРУКТУРА ВАЛЮТНЫХ РЫНКОВ

ЦЕННЫЕ БУМАГИ И БИРЖИ

Основная часть (около 90%) всех валютных сделок непосредственно не связана с торговыми операциями, а осуществляется международными банками.

Важнейшим валютным курсом на валютных рынках является курс доллара к марке ФРГ. Даже на азиатских рынках он играет не меньшую роль, чем курс доллара к японской йене. Принятая единица в этих операциях – 5 млн. долларов. Банки, готовые заключить валютные сделку называют курсы, по которым они рассчитывают покупать или продавать валюту.

Кроме банков и крупных предприятий в операциях на рынке принимают участие также маклеры. Их основная функция – незамедлительно предоставить банкам обзор положения на рынке и помогать экономить расходы на телефон и персонал.

Под торговлей иностранными валютами понимают сделки купли-продажи одной валюты на другую или на национальную валюту по курсу, установленному партнерами. Партнерами выступают банки, девизные отделы крупных предприятий и маклеры. Однако цели партнеров неодинаковы. Банки торгуют валютой с целью получения прибыли. Промышленные же предприятия торгуют своими валютами преимущественно из-за желания избежать потерь из-за колебания курсов. В этой торговле участвуют и государственные банки. Они определяют общие условия на валютном рынке в рамках обозначенного предельного отклонения.

Валютный рынок представляет собой сумму телефонных и телетайпных контактов между участниками торговли иностранной валютой. Очевидно, что здесь решающим фактором является быстрота получения информации. Обмен информацией проводится через сеть спутниковой и мониторинговой связи, покрывающей весь земной шар.

Рассмотрим меры, которые имеют значение для экспортеров и импортеров. Основной принцип – осуществление постоянно исчерпывающего контроля за количеством всех "иностраных валют, имеющихся на счетах" предприятия. Целесообразно было бы,

чтобы платежи и поступления производились в одной валюте, хотя достижение этого практически невозможно. Для промышленных и торговых предприятий, имеющих валюту целесообразно получать консультации серьезных банков о наиболее выгодных вложениях этих средств.

Ценные бумаги, биржи. В отличие от недвижимого имущества – зданий, земельных участков – ценные бумаги являются движимыми товарами. К наиболее распространенным из них относятся: облигации государственного займа; облигации компании; различные виды акций. Облигации – разновидность ценных бумаг. Владелец облигации имеет право получить заранее установленный доход в виде фиксированной процентной ставки. На Западе облигации выпускаются государством, а также частными компаниями и акционерными обществами. Случается, что государство выпускает облигации совместно с предприятиями – на длительный период и по ранее установленной процентной ставке. Конверсионные облигации гарантируют их держателю право при наступлении определенных условий обменять их на акции предприятий.

На международном финансовом рынке котируются преимущественно те займы государств или предприятий, которые получают хорошую оценку международных банков. Займы и облигации развивающихся стран, как и их инвалюта, обычно называются мягкими. Займы и облигации с менее хорошей репутацией на международном финансовом жаргоне называют "мусорными облигациями". Их, как правило, больше.

Акции – это ценные бумаги, удостоверяющие долевое участие в капитале предприятия, действующего в форме акционерного общества. Они дают право на получение части его прибылей в виде дивидендов, а также право голоса на общем собрании акционеров. Курс акций, разумеется, практически никогда не соответствует их номинальной стоимости.

Основные виды акций:

1. *Именные акции* – их владелец должен быть зарегистрирован в соответствующем реестре. При продаже вносятся изменения в реестр.

2. *Акции на предъявителя* – их владельцы нигде не регистрируются. Они могут быть проданы путем этой ценной бумаги от

предъявителя покупателю. Как правило, предприятие не знает кто владелец этих акций.

3. *Основные акции* – обладают правом голоса, но не дают гарантий на получение дивиденда.

4. *Привилегированные акции* – их владельцам предприятие гарантирует получение определенных дивидендов, независимо от размера полученной прибыли. Право голоса эти акции не дают.

5. *Винкулированные акции* – именные акции, которые могут быть переданы в третьи руки лишь с разрешения выпустившего их акционерного общества.

6. *Акции без номинальной стоимости* – эти акции при ликвидации общества гарантируют акционерам возврат лишь определенной части имеющихся средств общества, а не всей номинальной стоимости (широко практикуются в США).

7. *Оptionные сертификаты* – ценные бумаги, дающие право в конкретный отрезок времени по определенной цене покупать или продавать другие ценные бумаги или валюту.

Торговля ценными бумагами ведется на международных денежных рынках, т.е. на биржах Лондона, Нью-Йорка, Парижа, Франк-фурта-на-Майне, Токио, Цюриха.

Кроме валютных бирж существуют товарные биржи, где ведется торговля определенными товарами. Торговля ценными бумагами осуществляется в присутственные часы на бирже, так называемое "биржевое время". В качестве продавцов и покупателей выступают брокеры, которые выполняют заказы своих клиентов. Биржевой курс акций и других ценных бумаг зависит исключительно от соотношения спроса и предложения.

Индекс котировки (курсов) акций – это показатель курсов важнейших акций на биржах. Он обычно включает курсы акции крупнейших предприятий. Индекс котировки акций является своего рода индикатором климата на бирже. Об объеме сделок, совершаемых на международных биржах, свидетельствуют следующие данные. 20 октября 1967 г. в, так называемый, "черный понедельник", на Нью-Йоркской бирже торговали в тот день 606 148 710 акциями. Из-за резкого падения курсов акционеры потеряли 520 млрд. долларов. Столь катастрофическое падений на-

зывают "биржевым крахом", или внезапным "падением курсов". Конечно, эти потери существуют только на бумаге, поскольку акционеры обычно не собираются продавать акции, когда курсы находятся на таком низком уровне. И все-таки, международная статистика показывает, что капиталовложения в акции, по сравнению с другими возможностями пока еще остаются наилучшим видом инвестиций.

Банки, которые через брокеров продают или покупают акции для "своих клиентов", открывают для этих фондовых операций специальные счета – так называемые фондовые счета. В этом случае банки заботятся о получении дивидендов и "принятии необходимых мер". Среди жителей США весьма распространено владение акциями. Так, 66 % всех акций американских предприятий находится в руках частных лиц, 25 % – в руках предприятий, 5 % – у банка, 4 % принадлежит пенсионным обществам. Скупка на "бирже акционером или группой акционеров" всех акций предприятия означает приобретение этого предприятия или аквизицию. В последнее время значительно увеличилось количество предприятий, которые были приобретены другими компаниями. Эти операции далеко не всегда проводятся с согласия самого предприятия. В подобных случаях говорят о "враждебных аквизициях". Наряду с указанными видами аквизиций – мирной и враждебной – существуют и другие разновидности финансового слияния предприятия: обмен активами между двумя обществами и приобретение предприятия группой менеджеров. Резкое увеличение числа слияний обусловлено:

а) перенасыщенностью многих рынков (на Западе это приводит к тому же, что отдельным предприятиям уже крайне трудно удерживаться на рынке);

б) в последние годы наблюдалась стабильная экономическая ситуация. Это позволило многим предприятиям накопить ликвидные средства, которые могут быть направлены на приобретение новых предприятий;

в) торговля крупными пакетами акции постепенно превращается в рентабельный бизнес.

Борьба за "аквизицию" протекает достаточно быстро, в ней нападающие и обороняющиеся стороны используют разнообразные приемы.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

- 1. В чем суть торговли иностранными валютами?*
- 2. Назовите основные виды ценных бумаг и опишите кратко их назначение.*
- 3. Каковы основные виды акций, в чем заключается их различие?*
- 4. Дайте определение индекса котировки (курсов) акций на фондовых биржах.*
- 5. Каковы основные виды аквизиций, в чем заключается их суть.*

17. ФИНАНСЫ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ

Фактически все сделки во внешней торговле с западными странами связаны с платежами, т.е. с переводом денег из одной страны в другую. Этим они отличаются от системы *клиринговых расчетов*, когда платежи между клиентами и государствами или внешнеторговыми банками производятся в одной стране, а окончательный расчет идет между государственными банками этих стран. В связи с укреплением экономического положения почти все страны Запада еще в 50-е годы перешли от клиринговых расчетов к расчетам в СКВ. Под СКВ понимается валюта, которую можно перевезти из одной страны в другую без существенных ограничений.

В торговле с зарубежными странами следует иметь в виду существование ряда различий: в политическом, экономическом и социальном развитии стран; различий в складе ума и психологии людей разных стран; различий в практике проведения переговоров, заключения сделок и их выполнений.

Экспортер обязан принимать меры, ограничивающие свой риск. При этом необходимо учитывать: финансовое положение клиента и его страны в целом; валютные риски в связи с колебаниями курса иностранных валют; существование ограниченных возможностей предъявления клиенту рекламации; возможность гибели или порчи товара. Для ограничения риска рекомендуется собрать по возможности самую полную информацию о финансовом положении клиента. От рисков валютного рынка можно застраховаться, заключая специальные сделки с банками. При составлении контрактов следует обращать особое внимание на то, чтобы определить права покупателя на предъявление претензий.

Базисные условия поставок.

Практика международных торговых отношений стихийно выявила наиболее часто встречающиеся условия обмена товарами, а также соответствующие этим условиям обязанности сторон осуществлять определенные действия, то есть появились торговые обычаи. Чтобы избежать противоречий между торговыми партнерами в понимании торговых обычаев, Международная торговая

палата разработала и выпустила в 1953 и 1980 годах сборники их толкований "Инкотермс", носящих рекомендательный характер. В случае, когда продавцы и покупатели соглашаются следовать условиям "Инкотермс", в контракте должна быть сделана на них ссылка.

Базисные условия определяют обязанность продавца за установленную в контракте цену обеспечить доставку груза в определенную географическую точку, или погрузить товар на транспортные средства, или передать его транспортной организации.

Кроме того, базисные условия определяют и другие обязанности продавцов и покупателей, а именно:

- кто и за чей счет обеспечивает транспортировку товаров по территориям стран продавца, покупателя, транзитных стран, морем и воздухом;

- обязанности продавцов в части упаковки и маркировки товаров;

- обязанности сторон по страхованию грузов;

- обязанности сторон по оформлению коммерческой документации;

- место и время перехода с продавца на покупателя рисков случайного повреждения или утраты товара.

Если в коммерческой работе возникает необходимость детального рассмотрения взаимных обязательств продавцов и покупателей, вытекающих из базисных условий поставок, следует пользоваться официальным изданием "Инкотермс" 1980 года.

В "Инкотермс" дано толкование 14 базисных условий, но нами будут рассмотрены только наиболее часто встречающиеся в современной практике внешней торговли.

В контрактах после сокращенного или полного обозначения базисных условий всегда следует указывать название пункта, к которому относятся эти условия,

ФАС – *свободно вдоль борта судна* (FAS – Free Alongside Ship). В соответствии с этими базисными условиями экспортер обязан за свой счет изготовить и испытать товар, приложить документы, подтверждающие его соответствие требованиям контракта, упаковать товар для транспортировки морем и сухопут-

ным транспортом, в контрактные сроки доставить товар в порт и складировать его на причале вдоль борта судна, уведомить покупателя о размещении товара на причале и передать ему расписку порта о принятии груза, по просьбе покупателя и за его счет оказать содействие в получении дополнительных документов для ввоза товара в страну импортера.

ФОБ – *свободно на борту судна* (FOB – Free on Board). Эти базисные условия распространены в практике работы внешнеторговых организаций при доставках грузов морем. Экспортер при этих условиях обязан за свой счет изготовить и испытать товар, приложить документы, подтверждающие его соответствие требованиям контракта, упаковать товар в морскую упаковку, к установленному сроку доставить его в порт и известить об этом импортера, получить экспортную лицензию и выполнить таможенные формальности, погрузить товар на судно, известить импортера о погрузке и передать ему комплект документов, включая морской коносамент – свидетельство о приеме груза на судно, оказать покупателю по его просьбе и за его счет содействие в получении дополнительных документов для ввоза товара в импортирующую страну. Размещение товара на судне (штифка) оплачивается импортером.

Импортер за свой счет обязан зафрахтовать судно и известить экспортера о дате его прибытия в порт (сообщить позицию судна), застраховать груз, оплатить товар экспортеру.

Свободно в аэропорту (FOB Airport). Экспортер считается выполнившим обязательства, когда он передал товар авиационному перевозчику. Договор с перевозчиком заключает от своего имени экспортер. Риски случайной порчи или гибели товара переходят с экспортера на импортера при передаче товара в аэропорт. Экспортер обязан оказывать импортеру содействие в том случае, если у импортера возникнет претензия к перевозчику по поводу сохранности груза.

КАФ – *цена и фрахт* (C&F – Cost & Freight). Эти базисные условия обязывают экспортера изготовить и испытать товар, приложить документы, подтверждающие его соответствие требованиям контракта, упаковать товар в морскую упаковку, зафрахтовать судно до порта назначения, доставить товар в порт, выполнить таможенные формальности, предварительно получив экспортную

лицензию, погрузить товар на судно, уведомить импортера о погрузке и передать ему комплект документов, включая морской коносамент. Как и при других условиях, экспортер обязан помочь импортеру в получении документов, необходимых для оформления ввоза товара в его страну.

СИФ – *стоимость, страховка, фрахт* (CIF – Cost, Insurance, Freight). Это часто встречающиеся условия в практике работы внешнеторговых организаций. Они предусматривают те же самые обязанности экспортеров и импортеров, что и КАФ, однако экспортеры должны еще застраховать груз до порта назначения и представить импортерам соответствующие страховые свидетельства.

Поставлено на границу (Delivered at Frontier). Эти условия первоначально были разработаны для поставок товаров железнодорожным или автомобильным транспортом, однако в "Инкотермс" указывается, что они могут быть применены для любого способа доставки товара в пограничный пункт. Особенностью этих условий является то, что обязательства экспортеров оканчиваются на таможенной границе импортирующего государства.

Поставлено с оплатой пошлины (Delivered Duty Paid). Такие условия получили распространение в практике международной торговли под влиянием обострения проблемы сбыта. Они возлагают на экспортеров ответственность и расходы, связанные с доставкой товара до места, указанного импортером, которым может являться склад завода-потребителя товара, склад посредника или строительная площадка сооружаемого объекта. Кроме того, в обязанность экспортеров входит получение экспортных и импортных лицензий, выполнение таможенных формальностей с обеих сторон границы, оплата таможенных пошлин, а также всех других.

Общим правилом "Инкотермс" является обязанность импортера оплачивать расходы экспортера за контроль качества товара, если он выполнен по просьбе импортера независимой организацией.

В практике международных торговых отношений базисные условия поставок применяются как в трактовке "Инкотермс", так и с изменениями и дополнениями, которые согласовываются экспортерами и импортерами с учетом специфики товаров, конкретных условий торговли, транспортных возможностей, портовых

обычаев и правил.

Структура и содержание контрактов.

Внешнеторговые контракты обычно содержат следующие основные разделы, располагаемые в определенной логической последовательности:

- 1) определение сторон;
- 2) предмет договора;
- 3) цена и общая сумма контракта;
- 4) сроки поставки товаров;
- 5) условия платежей;
- 6) упаковка и маркировка товаров;
- 7) гарантии продавцов;
- 8) штрафные санкции и возмещение убытков;
- 9) страхование;
- 10) обстоятельства непреодолимой силы;
- 11) арбитраж.

Если предметом договора являются машины и оборудование, то контракты могут включать и другие разделы, такие как технические условия, условия испытаний и приемки, требования к технической документации, условия командирования специалистов для осуществления шефмонтажа, обязательства продавцов по техническому обслуживанию и т. д. Эти разделы могут быть включены в основной текст контракта или вынесены в приложения, являющиеся его неотъемлемыми частями.

Определение сторон.

Текст контракта начинается с преамбулы, в которой дается полное юридическое наименование сторон, заключающих договор.

На первой странице контракта всегда указывается его регистрационный номер, место и дата подписания.

Предмет договора.

В этом разделе в краткой форме определяется вид внешнеторговой сделки (купли-продажи, подряда, аренды). На практике сюда часто включаются базисные условия, определение товара и его количество.

Цена и общая сумма контракта.

В международной торговле практикуется несколько способов установления и фиксации цен.

Твердые цены согласовываются при заключении контракта и не подлежат изменению в ходе его выполнения.

Цены с последующей фиксацией устанавливаются в назначенные договором сроки на основании согласованных источников.

В качестве источников цен контракт может предусматривать биржевые котировки, цены, публикуемые в различного рода справочниках и отраслевых журналах, а также цены, реально складывающиеся на мировом рынке и определяемые по достоверным конкурентным материалам.

Скользящие цены применяются в контрактах с длительными сроками поставок, в течение которых экономические условия производства товаров могут существенно измениться.

При определенных условиях допускается указание в контрактах сроков поставок без фиксации календарных дат или периодов.

Сроки поставки товаров.

Сроки поставки – временные периоды (календарные даты), в течение которых (к которым) товары должны быть доставлены продавцами в установленные контрактами географические пункты.

По большинству товаров, обращающихся на мировом рынке, предложение длительное время превышает спрос. В связи с этим удовлетворение требований покупателей по срокам поставок стало одним из важнейших показателей конкурентоспособности товаров. Ужесточая сроки поставок, импортеры получают дополнительную выгоду от экономии оборотных средств, которые раньше

вкладывались в финансирование складских запасов импортных товаров, а также от снижения затрат на сооружение и содержание больших складов. Обострение конкуренции перераспределило часть этих расходов с импортеров на экспортеров, которые вынуждены сами содержать склады готовой продукции в импортирующих странах для обеспечения поставок товаров в конкурентные сроки.

Условия платежей.

Раздел внешнеторгового контракта, содержащий согласованные сторонами условия платежей, определяет способ и порядок расчетов между контрагентами, а также гарантии выполнения сторонами взаимных платежных обязательств.

Ниже приводятся общие понятия о наиболее распространенных формах расчетов, применяемых в практике работы внешне-торговых организаций.

Платежи наличными. Платежи наличными – оплата авансом или немедленно после поставки товара против предоставляемых продавцами документов. В международной торговле расчет наличными осуществляется чеками по открытому счету, переводами, аккредитивами и инкассо.

Немедленным считается платеж, на совершение которого затрачено время, не большее чем необходимое для обработки контрагентами и их банками платежных документов.

Расчеты чеками. Чеки – письменные распоряжения покупателей или заказчиков своим банкам выплатить указанные в них суммы предъявителям (конкретным лицам или организациям) или по их приказу другим лицам (ордерные чеки).

Расчеты банковскими переводами. При таких расчетах экспортеры направляют импортерам счета и другие документы за поставленные товары, выполненные работы, по претензиям по другим взаимным расчетам. На основании этих документов плательщики направляют в свои банки платежные поручения на перевод денег на счета экспортеров или кредиторов.

В условия контрактов с расчетами банковскими переводами обычно включаются обязательства покупателей предоставлять

продавцам финансовые гарантии платежей. Наиболее надежными являются гарантии банков, которые берут на себя обязательства осуществить за покупателей предусмотренные контрактами платежи.

Наибольшее распространение в практике международных расчетов получили аккредитивная и инкассовая формы.

Аккредитивная форма расчетов предусматривает обязательство покупателя открыть к установленному в контракте сроку в определенном банке-эмитенте аккредитив в пользу продавца на оговоренную сумму. Аккредитив – обязательство банка перевести на счет продавца при расчетах наличными деньги против предоставления согласованного с покупателем комплекта документов, подтверждающих поставку товара в соответствии с условиями контракта. Такой аккредитив называется *документарным*.

Порядок аккредитивных платежей установлен "Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов", последняя редакция которых введена Международной торговой палатой с 1984 года.

Для более полной гарантии платежей экспортеры включают в условия контрактов обязанности импортеров открывать *безотзывные аккредитивы*. Безотзывность аккредитива означает дополнительную гарантию банка, что он не разрешит покупателю аннулировать уже открытый аккредитив по каким бы то ни было причинам и обеспечит платеж за поставленные товары в течение срока его действия.

Для еще более полной гарантии платежей в условия контрактов включаются обязательства продавцов открывать не только безотзывные, но и *подтвержденные* аккредитивы. Таким условием экспортеры ограждают себя от рисков неплатежеспособности самих банков, открывающих безотзывные аккредитивы

Инкассовая форма расчетов осуществляется при посредничестве двух банков-корреспондентов: инкассирующего банка экспортера и банка-плательщика импортера.

Экспортер после осуществления поставки товара передает в инкассирующий банк своей страны предусмотренный контрактными условиями комплект товарных документов (документарное инкассо), с приложенным к ним инкассовым поручением. Инкас-

сирующий банк пересылает комплект документов банку плательщика, который, в свою очередь, предъявляет их импортеру для проверки. Если документы по составу и содержанию соответствуют условиям контракта, импортер подтверждает банку (акцептует) свое согласие на оплату поставленной партии товара. Банк выдает покупателю товарораспорядительные документы против перевода банку суммы счета и перечисляет деньги инкассирующему банку для расчета с экспортером. Такая форма платежа называется *инкассо с предварительным акцептом*.

Инкассовая форма расчетов выгодна для импортеров, поскольку она не требует изъятия значительных сумм из оборотных средств до получения товара. Экспортеры несут финансовые потери, поскольку на осуществление инкассовой операции затрачивается значительное время, в течение которого они не получают возмещения средств, вложенных в производство и транспортировку товаров.

При включении в контракты инкассовой формы расчетов следует руководствоваться "Унифицированными правилами по инкассо", выпущенными в 1978 году Международной торговой палатой.

Расчеты при кредите. Большая часть внешнеторговых сделок, особенно при торговле машинами и оборудованием, осуществляется на условиях кредита. Продажа в кредит не является добровольным желанием экспортеров оказать финансовую помощь покупателям – кредит порожден конкуренцией, он является одним из наиболее действенных способов повышения конкурентоспособности товаров и развития экспорта.

Основными формами коммерческого кредита являются *финансовый и товарный кредиты*. Финансовые кредиты предоставляются экспортерами обычно по отдельным кредитным соглашениям в виде денежных займов импортерам на оплату приобретаемых товаров.

Главной проблемой кредитных отношений является гарантирование платежей за поставленные товары. В практике международной торговли одной из наиболее распространенных форм гарантий является вексельная. В большинстве стран операции с векселями регулируются вексельными законодательствами, основанными на Женевской конвенции 1930 г.

Вексель – это безусловное обязательство должника выплатить указанную в нем сумму по истечении установленного в нем срока. Векселя могут передаваться от одного векселедержателя другому, при этом на их оборотной стороне наносится надпись (индоссамент) с указанием или без указания имени нового держателя.

На практике большое применение получили переводные векселя (*тратты*). Тратта, в отличие от простого векселя, выписывается кредитором (*трассантом*) и является безусловным приказом должнику (*трассату*) уплатить в установленный срок указанную в ней сумму трассанту и третьему лицу – векселедержателю (ремитенту), которым чаще всего является банк кредитора.

Выписанные экспортерами тратты передаются импортерам, которые, в случае согласия с указанными в траттах условиями, подтверждают их путем подписи (акцептуют). Для твердой гарантии платежей тратты авалируются банками. Тратты являются ценными бумагами и могут быть использованы как средство платежа. С этой целью векселе-держатель может передавать тратты другому контрагенту в погашение долга, в банк для погашения обязательств или в обеспечение кредитов. Проценты по предоставленным кредитам либо включаются в тратты на выплату основного долга, либо на их суммы выписываются отдельные тратты.

Другой распространенной формой гарантирования кредитных обязательств являются гарантии банков, которые получают импортеры и передают их экспортерам в обеспечение платежей. Банковские гарантии являются письменными обязательствами банков выполнять платежные обязательства своих клиентов. Банковские гарантии могут быть безусловными, по которым платежи осуществляются по обращению кредитов в связи с наступлением перечисленных в гарантиях причин, и условными, когда платежи могут осуществляться при наступлении определенных в них условий, действительность которых должна быть доказана кредитором.

Чаще всего банковские гарантии применяются, когда кредитруемая сумма выплачивается отдельными фиксированными суммами при наступлении определенных событий (пуске поставленного оборудования в эксплуатацию, окончании гарантийного периода и т.д.).

С применением простых векселей и тратт можно осуществить

различные формы гарантирования кредитов при расчетах переводами, аккредитивами и инкассо. Вместо предоставления банковских гарантий на кредитуемую долю стоимости экспортированных товаров импортеры с согласия кредиторов могут передавать им векселя и акцептованные тратты.

В тех случаях, когда условия контрактов предусматривают частичные платежи при поставках товаров и выплату оставшихся сумм, могут быть применены аккредитивная и инкассовая формы расчетов. Против комплекта документов экспортеры получают частичные платежи в виде денежных средств, а на оставшиеся кредитуемые суммы - комплект заранее выписанных, акцептованных и авалированных тратт.

Надежной гарантией кредита является резервный аккредитив, представляющий обязательство банка перед экспортером произвести платеж в случае невыполнения импортером своих обязательств.

При долгосрочном товарном кредите аванс в размере от 5 до 10% суммы контракта выплачивается импортером в течении 30-90 дней с даты подписания контракта. Обычно контракт вступает в силу после перевода покупателем аванса. Считается, что аванс предназначается для оплаты экспортером проектно-конструкторских работ, сырья и начала изготовления оборудования.

По мере поставок отдельных партий оборудования покупатель оплачивает от 10 до 15% его контрактной стоимости с безотзывного, подтвержденного, с правом частичных отгрузок или "револьверного" аккредитива, против товарных документов. В случаях если контракт предусматривает скользящие цены, суммы платежей с аккредитива увеличиваются или уменьшаются на величину изменения цен.

На оставшуюся часть суммы контракта, то есть за вычетом аванса и платежей с аккредитива, экспортер выписывает комплект тратт, каждая из которых имеет свой срок платежа в соответствии с условиями кредита. Это могут быть растянутые на несколько лет равные полугодовые платежи или платежи фиксированных сумм (например, 5 или 10% от суммы контракта), по времени привязанные к датам фактического завершения монтажа оборудования, пуска его в эксплуатацию с тем, чтобы импортеры могли распла-

чиваться по кредитам из средств, выручаемых от реализации продукции, выпускаемой на поставленном оборудовании.

По установившейся международной практике срок кредита начинает исчисляться с даты поставки товара, что всегда должно быть специально указано в предложении экспортера и условиях контракта.

Импортеры заинтересованы в получении кредитов с более отдаленными сроками погашения (обычно после пусков оборудования в коммерческую эксплуатацию, которые могут не зависеть от действий экспортеров). Компромиссом в этом вопросе может быть согласие экспортера с установлением льготного срока (моратория), на время которого дается отсрочка в начале погашения кредита.

Технология внешнеторговых операций.

Валюта цены и валюта платежа. Валютные условия контрактов имеют важнейшее значение в реализации экономических выгод, заложенных в коммерческие условия контрактов. Неправильный выбор валют, в которых устанавливаются цены и ведутся расчеты между партнерами, может в конечном итоге превратить выгодный контракт в убыточный.

В начале 70-х годов была произведена демонетизация золота. Курсы валют стали устанавливаться не в соответствии с золотым содержанием, а по соотношению их покупательной способности с учетом спроса и предложения на мировом рынке. Золото перестало исполнять функцию мировых денег и превратилось в специфический товар, заключающий в единице объема большое количество овеществленного труда. Теперь, чтобы рассчитываться за товар золотом, его надо сначала продать на рынке по цене, зависящей от соотношения спроса и предложения, и вырученной валютой расплатиться с продавцом товара.

Национальные валюты промышленно развитых стран являются свободно конвертируемыми (СКВ). Банки беспрепятственно обменивают свободно конвертируемые валюты друг на друга по текущим курсам, складывающимся на мировом валютном рынке.

На покупательскую способность СКВ влияет экономическое развитие страны, состояние ее национального бюджета, внешне-

торгового платежного баланса и другие факторы.

Объявление национальной валюты свободно конвертируемой зависит не только от желания деловых или правительственных кругов. Валюта должна быть не только объявлена, но и признана свободно конвертируемой на мировом рынке. А это возможно тогда, когда лица, фирмы и организации, располагающие такой валютой, могут без ограничения реализовать ее в выпустившей стране в обмен на широкую гамму высококачественных товаров. Поэтому главным условием свободного обмена валюты является высокий уровень экономического развития страны и обладание мощным экспортным потенциалом в отраслях, определяющих научно-технический прогресс.

Проблемы валютных условий контрактов возникают вследствие того, что от момента расчета цены и подписания контракта до момента поставки и окончания расчетов с иностранным контрагентом может пройти значительный срок. В частности, при торговле машинами и оборудованием на условиях долгосрочных кредитов этот срок может превысить 5 и более лет. За это время соотношение курсов валют может измениться, и один из партнеров может понести неоправданные убытки, а другой – получить необоснованную выгоду.

Логика экспортеров и импортеров при формировании валютных условий контрактов противоположна, но она не должна преследовать цель наживы за счет другой стороны, а выполнять задачу защиты экономических интересов сторон на основе взаимности.

В одних международных контрактах цены товаров и взаимные платежи могут быть соответственно зафиксированы и производиться в одной и той же или в разных свободно конвертируемых валютах, в других – цены могут быть выражены в замкнутых национальных валютах, но платежи обязательно предусматриваются в СКВ страны контрагента или третьей страны.

Позиция экспортеров. Для фиксации цены экспортеры обычно выбирают одну из 6–8 свободно конвертируемых валют промышленно развитых капиталистических стран (доллары США, фунты стерлингов, западногерманские марки, японские иены, швейцарские франки, французские франки и т. д.). В качестве валюты платежа экспортеры также выбирают СКВ, причем в тор-

говле с развивающимися странами – валюты тех стран, в банках которых хранятся поступления развивающихся стран от экспорта.

Позиция импортеров. Цены импортных контрактов обычно устанавливаются в свободно конвертируемой валюте страны поставщика, а в торговле с развивающимися странами – в СКВ основных промышленно развитых стран. Платежи за товары обычно предусматриваются в тех же валютах.

Валютные оговорки. Неустойчивость курсов валют вынуждает торговых партнеров применять специальные дополнительные меры против потерь, связанных с возможным изменением их курсов, особенно при торговле товарами с длительными сроками поставки на условиях долгосрочных кредитов. При тенденции обесценения основных СКВ инициаторами в применении таких мер в виде валютных оговорок выступают экспортеры. Включение валютных оговорок в условия контрактов нередко вызывает возражение иностранных партнеров, поэтому успех достигается при умелом использовании конъюнктуры рынка и достаточно убедительном обосновании экспортерами своей позиции.

В качестве валютных оговорок в контрактах могут быть использованы следующие условия:

а) привязка курса валюты, в которой выражена цена товара, к другой СКВ, курс которой стабилен или имеет тенденцию к повышению. Тогда при падении курса валюты, в которой выражена цена, по существу увеличивается величина самой цены в обесцененной валюте;

б) привязка курса валюты, в которой выражена цена товара, к среднеарифметической величине курсов нескольких перечисленных в контракте наиболее устойчивых валют. Такая оговорка называется мультивалютной;

в) привязка курса валюты, в которой выражена цена товара, к курсам международной валютной единицы СДР или региональной европейской единицы ЭКЮ. Курсы этих единиц подсчитываются как средневзвешенные курсы различных по составу наборов (корзин) валют. Курсы СДР и ЭКЮ ежедневно публикуются соответственно Международным валютным фондом (МВФ) и европейскими коммерческими банками.

Смысл всех валютных оговорок заключается в том, что, не-

смотря на обесценение валюты, в которой выражена цена товара, экспортер получает количество единиц валюты платежа в соответствии с курсом валюты или корзины валют, указанных в валютной оговорке.

Упаковка и маркировка.

В практике международной торговли род упаковки зависит от ее назначения: для расфасовки товара, для рекламных целей, для сохранности товаров в различных внешних средах, для защиты изделий от механических повреждений при перевозках и перегрузках, для механизации погрузо-разгрузочных работ и т. д. Стоимость упаковки в зависимости от ее назначения и характера товара может колебаться в широких пределах: от нескольких процентов до половины стоимости самого товара, как, например, для некоторых видов продуктов питания, косметики, медикаментов и т. д.

Требования к упаковке товаров можно условно разделить на *общие* и *специальные*.

Общие требования к упаковке определяются обязанностью всех экспортеров обеспечить физическую сохранность грузов при поставке на базисных условиях. Например, экспортеры, продавшие товар на условиях FOB, CIF, FAS, CAF, в соответствии с условиями "Инкотермс" обязаны поставить товар в морской упаковке. Разумеется, эта упаковка должна выдержать также автомобильные и железнодорожные перевозки как в стране экспортера, так и на территории покупателя. При поставках на условиях «франко-вагон граница» экспортер обязан выполнить упаковку, обеспечивающую сохранность груза при транспортировке железнодорожным и автомобильным транспортом. Экспортеры всегда несут ответственность за повреждения товаров, если они произошли из-за несоответствия упаковки базисным условиям контрактов.

Специальные требования к упаковке выдвигаются импортерами. Причинами таких требований могут быть следующие:

- импортеру необходима специальная расфасовка товара для сбыта его потребителям без дополнительной переупаковки;
- импортер предъявляет особые требования к весам и габари-

там грузовых мест применительно к имеющимся в его распоряжении подъемным и транспортным средствам;

- импортер вынужден рассчитывать на длительное хранение товара на открытой площадке и требует выполнения усиленной гидроизоляции.

Таких причин может быть много, но всегда следует учитывать, что чрезмерные специальные требования к упаковке снижают экономическую эффективность импортных операций.

Маркировка грузов является важнейшим элементом в технологии внешнеторговых операций. Она выполняет следующие функции:

- по существу представляет товаросопроводительную информацию, содержащую определяющие импортера реквизиты, номер контракта, номер транса, весогабаритные характеристики мест, номер места и число мест в партии или трансе;

- является указанием транспортным фирмам по обращению с грузом.

Санкции за просрочки в выполнении обязательств.

Поскольку штрафы далеко не всегда компенсируют потери импортеров от просрочек, законодательства многих стран допускают взыскание с экспортеров наряду со штрафами и убытков, причем такие взыскания не освобождают от выполнения обязательств по поставкам.

Ввиду различия правовых норм следует рекомендовать импортерам включать в контракты с партнерами из стран, с которыми торговые отношения не регулируются общими условиями поставок, право взыскания убытков и обязанности экспортеров завершать поставки.

Контракты могут содержать право импортеров отказаться от их исполнения, если из-за длительности просрочки импортеры потеряли коммерческий интерес к получению товаров. При этом за ними сохраняется право требовать возмещения убытков.

Нарушения обязательств со стороны импортеров также могут препятствовать выполнению обязанностей экспортерами и являться причиной возникновения у них убытков. К таким нарушениям

можно отнести задержки в предоставлении технической документации, командировании специалистов, открытии аккредитивов, платежах и т.д. Если характер взаимных обязательств может создать серьезные трудности и потери для экспортеров, контракты могут включать санкции к импортерам.

Гарантии. Претензии по качеству и количеству. В коммерческих контрактах наряду с описанием технических требований к товарам обычно содержатся ссылки на международные, национальные и отраслевые стандарты, а также на технические условия и другие нормативные материалы, определяющие технический уровень и качество товаров.

Большинство контрактов содержит коммерческие гарантии качества, которые представляют обязательства продавца поставить покупателю товар, обладающий в течение установленного (гарантийного) периода определенными свойствами. В случае несоответствия товара техническим требованиям контракта покупателя в течение гарантийного периода имеют право предъявить продавцам претензии по качеству. В международной практике при рассмотрении претензий покупателю обычно предоставляется право:

а) потребовать от продавца устранения дефекта в кратчайшие сроки;

б) если продавец не устранит без промедления дефект – исправить его самостоятельно или с привлечением других фирм и потребовать у продавца полного возмещения затрат;

в) при невозможности устранить дефект потребовать от продавца частичной или полной замены товара;

г) при невозможности исправления дефектов и замены потребовать уценки товара;

д) при невозможности или экономической нецелесообразности использования товара отказаться от него и потребовать возврата выплаченных денег, то есть практически аннулировать контракт.

При рассмотрении сложных претензий продавец и покупатель совместно ищут взаимоприемлемый способ, обеспечивающий завершение исполнения контрактных обязательств.

Контракты могут предусматривать санкции, которые покупатели имеют право применить к продавцам за некачественную поставку товара. Если обнаруженный дефект не позволяет покупателю использовать товар, то он имеет право взыскать с продавца штраф как за просрочку в поставке товара с момента предъявления претензии до ее устранения. Стороны могут также включить в контракт право покупателя предъявить продавцу требование возместить понесенные убытки на величину, превышающую штрафные санкции.

Технические гарантии обычно проверяются в ходе использования товаров потребителями, а в случае необходимости – путем специальных испытаний и проверок. Во избежание разногласий при исполнении обязательств технически сложные контракты на поставку машин и оборудования обычно содержат, наряду с указанием гарантированных технических характеристик, согласованные методики проверки испытаний, которые могут выполняться как самими покупателями, так и специализированными контрольными фирмами, институтами, лабораториями.

В международной торговле широко практикуются проверка качества и приемка товаров на предприятиях поставщиков. Проверка качества товаров на предприятиях поставщиков делается с целью своевременного обнаружения дефектов, чтобы их можно было исправить с меньшими затратами времени и средств в условиях налаженного основного производства и избежать подобных дефектов в последующих партиях. Однако проверка качества изготовления товара (и это должно быть указано в контракте) обычно не снимает с продавцов ответственности и не лишает покупателей права предъявлять претензии по качеству товара в случае обнаружения дефектов в течение гарантийного периода.

Для обеспечения реализации прав по гарантиям в контракты на поставку крупных партий сложных машин и оборудования импортерами включаются обязательства продавцов предоставлять безотзывные банковские гарантии «должного исполнения контрактов». Они действуют до конца гарантийного периода, и с них импортерам выплачиваются суммы штрафов, убытков или затрат на устранение дефектов. Размер таких гарантий в некоторых случаях достигает 30 % и более от стоимости товаров.

Следует учитывать возможности гарантирования технических обязательств по контрактам. При этом надо иметь в виду, что

чрезмерное ужесточение требований со стороны импортеров всегда вызывает ответную реакцию экспортеров, выражающуюся в стремлении компенсировать повышение рисков увеличением цен, что может повлечь за собой снижение экономической эффективности закупок.

Страхование. Это раздел контракта включает четыре основных условия страхования: что страхуется; от каких рисков, кто страхует, в чью пользу производится страхование.

При международных сделках обычно страхуются товары от рисков повреждения или утраты при транспортировке.

Страхование является добровольным актом, но в отношениях между экспортерами и импортерами обязанности по страхованию грузов обычно определяются контрактами, или в них делаются ссылки на базисные условия.

В сборнике "Инкотермс" изложены обязанности по осуществлению транспортного страхования при различных базисных условиях.

Обстоятельства непреодолимой силы. На ход исполнения контрактов могут оказать существенное влияние обстоятельства, предугадать наступление которых заранее невозможно, поскольку они возникают в результате непредвиденных и неотвратимых событий чрезвычайного характера. Такие обстоятельства называются обстоятельствами непреодолимой силы или "*форс-мажорными обстоятельствами*". К ним обычно относятся пожары, наводнения, землетрясения, другие стихийные бедствия, эпидемии, военные действия и правительственные меры, препятствующие выполнению контрактных обязательств (например, введение эмбарго на экспорт определенных товаров).

При трактовке "форс-мажорных обстоятельств" экспортеры стремятся расширить круг причин, входящих в это понятие, импортеры – ограничить. Во избежание возникновения разногласий в контрактах обычно приводится согласованный контрагентами перечень таких обстоятельств.

Арбитражные и судебные разбирательства споров. Нередко при исполнении контрактов между контрагентами возникают споры из-за различного понимания взаимных обязательств по причине неодинакового толкования условий контрактов или отсутствия

соответствующих условий. Большинство этих разногласий разрешается во время переговоров между сторонами. Если в процессе переговоров стороны не пришли к единому мнению, то разногласия в соответствии с международной практикой передаются на рассмотрение арбитражей. Практика рассмотрения международными арбитражами разногласий по внешнеторговым операциям постоянно расширяется, поскольку по сравнению с общими судами они обеспечивают большую оперативность и равноправие сторон.

Существует два вида арбитражей:

а) постоянно действующие арбитражи, в которых разбирательство споров осуществляется в соответствии с принятыми в этих арбитражах регламентами. Такие арбитражи обычно действуют при торговых палатах, биржах, торговых и промышленных ассоциациях;

б) арбитражи "ad hoc", которые создаются каждый раз для решения одного или нескольких спорных вопросов по конкретному контракту.

Переходящие риски.

Валютные риски – в основном возникают в том случае, если счета выставляются не в собственной валюте, и если моменты оплаты и поставки различаются.

Подстраховка проходит преимущественно следующим путем:

- согласование оплаты в собственной валюте;
- получение кредита в чужой валюте;
- валютные сделки с фиксированным сроком;
- снятие дисконта с векселей в чужой валюте, но конкурентных с векселями национальных банков.

Транспортные риски – при транспортировке товара подвергается многочисленным рискам. Рекомендуется заключать контракт на транспортное страхование.

Экономический риск – к ним относятся все риски, связанные с личностью покупателя, неплатежеспособность, банкротство, аннулирование заказа ...

Подстраховаться можно следующим образом:

- кредитное страхование экспорта;
- получение гарантии надежного первоклассного банка;
- согласование предоплаты;
- оплата через безотзывной подтвержденный аккредитив;
- продажа требований.

Другие условия контрактов.

Кроме основных изложенных условий контрактов стороны могут согласовать по своему усмотрению и другие, уточняющие взаимные права и обязательства.

Условия контрактов могут содержать порядок отгрузки товаров, специальные условия их испытаний, требования к технической документации; обязательства продавцов и покупателей получать ввозные и вывозные лицензии, оплачивать сборы, налоги и таможенные расходы, не передавать третьим лицам права и обязательства по контракту без письменного согласия другой стороны; порядок внесения изменений и дополнений в контракты, постраничный объем контрактов со всеми приложениями и другие условия. Контракты купли-продажи и подряда могут содержать в основном тексте или в приложениях взаимные обязательства по выполнению шефмонтажных и монтажных работ, по техническому обслуживанию изделий, по снабжению их запасными частями. Указание в контрактах юридических адресов сторон является обязательным.

Контракты подписываются представителями продавцов и покупателей, имеющими для этого соответствующие полномочия своих организаций.

Типовые контракты. Различные фирмы и организации, осуществляющие регулярные внешнеторговые операции, разрабатывают типовые условия контрактов на наиболее часто встречающиеся виды сделок. Типовые контракты разрабатываются товарными биржами и аукционами, ассоциациями торговых и инжиниринговых фирм, крупными поставщиками, потребителями и посредниками.

Типовой контракт отпечатывается типографским способом и содержит наиболее характерные права и обязанности сторон для торговли определенными видами товаров и услуг. Реквизиты, оп-

ределяющие продавцов и покупателей, товар, его количество, цены и сроки поставки впечатываются в специальные графы, что сокращает "сроки оформления контрактов. В случае отклонения отдельных условий от типовой формы они могут быть зачеркнуты или допечатаны в резервных местах. Изменения могут быть оформлены специальным дополнением, являющимся неотъемлемой частью типового контракта.

Между типовыми контрактами на экспортные и импортные операции существуют значительные различия, отражающие положение продавцов и покупателей на мировом рынке данного товара. Например, типовые контракты на импорт оборудования, по сравнению с экспортными контрактами, содержат более жесткие условия по гарантиям, условиям приемки, штрафным санкциям и по ряду других обязательств экспортеров.

Разрабатываются специальные типовые контракты на импорт комплектного оборудования. Они высылаются потенциальным продавцам для ориентировки при подготовке коммерческих предложений. Для облегчения работы с контрагентами типовые контракты оформлены на языках, на которых совершается основная масса сделок.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

- 1. Назовите и кратко опишите основные базисные условия поставок применительно к международной торговле.*
- 2. Дайте краткое описание структуры и содержания внешнеторговых контрактов.*
- 3. Охарактеризуйте основные формы расчетов применяемых в практике внешнеторговых организаций.*
- 4. Назовите основные формы коммерческого кредита и покажите его роль в гарантировании платежей за поставленные товары.*
- 5. Опишите кратко основные условия страхования товаров от рисков повреждения или утраты при транспортировке.*

ЛИТЕРАТУРА

1. Банковское дело. Под ред. В.И.Колосникова. -М.: Финансы и статистика, 1995.
2. И.Н.Герчикова. Маркетинг и международное коммерческое дело. Учебник. -М.: Внешторгиздат, 1990.
3. Джурович Р. Руководство по заключению внешнеторговых контрактов: перевод с сербско-хорватского. -М.: Российское право, 1992, 416 с.
4. Ежегодный обзор рынка лесных товаров 1995–1996 годы. Организация объединенных наций. Нью-Йорк и Женева, 1996, 127 с.
5. П.Х.Линдерт. Экономика мирохозяйственных связей. -М.: Прогресс, 1992, 520 с.
6. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. Под ред. Л.Н.Красавиной. -М.: Финансы и статистика, 1994, 589 с.
7. Я.М.Миркин. Ценные бумаги и фондовый рынок. -М.: Перспектива, 1995, 550 с.
8. Р.И.Цвылев, Н.Ф.Рыдванов, А.К.Жирицкий. Мировой рынок труда: реальность для России и СНГ. -М.: Наука, 1994, 192 с.
9. Р.Б.Ноздрева, Л.И.Цычичко. Маркетинг: Как побеждать на рынке: -М.: Финансы и статистика, 1991, 304 с.
10. Основы внешнеэкономических знаний. Учебник для экономического образования. Под ред. И.П.Фаминского. -М.: Международные отношения, 1990, 560 с.
11. Основы предпринимательской деятельности. Под ред. В.М.Власовой. -М.: Финансы и статистика, 1995, 496 с.
12. Руководство по биржевому делу: товарные сделки, ценные бумаги. Перевод с английского. Под ред. А.А.Белозерцева. -М.: Агро-промиздат, 1992, 256 с.
13. К.А.Семенов. Принципы развития международного разделения труда. -М.: Гуманитарное знание, 1996, 281 с.
14. В.С.Павлов, А.Н.Комин и др. Совместные предприятия на

территории РСФСР. Под общей редакцией В.С.Павлова. -М.: Финансы и статистика, 1989, 136 с.

15. Л.Р.Стровский. Внешний рынок и предприятие. -М.: Финансы и статистика, 1993, 160 с.

16. Хатер В. Как делать бизнес в Европе. -М.: Прогресс, 1990, 253с.

17. East-West Joint Ventures : Economic, Financial, Legal Aspects. Economic Comission for Europe. United Nations, Geneva: 1988.

18. Radetzki M. A Guide to Primary Commodities in the World economy. Oxford : Basil Blackwell Ltd, 1990, 185 p.

19. Aharoni Y/ Coalitions and Competition: the Globalization of Professional Business Services,,: – London, 1993

20. East-West Joint Ventures: Economic, Financial, Legal Aspects Economic Comission for Europe. United Nations, Geneva, 1988

21. Radetzki M. A Guide to Primary Commodities in the World economy. Oxford: Basil Blackwell Ltd, 1990,185 p.