

Министерство образования Российской Федерации
Пензенский Государственный Университет

Д.Г. Маслов

Мировая экономика
(Конспект лекций)

Пенза 2004

РАЗДЕЛ 1. ВСЕМИРНОЕ ХОЗЯЙСТВО И МИРОВОЙ ВОСПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС

Тема 1. СТАНОВЛЕНИЕ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

План

1. Мировое хозяйство: этапы развития.
2. Особенности третьего этапа.
3. Сущность явления “глобализация”, его предпосылки, тенденции, и особенности развития

Вопрос 1

Мировое хозяйство - это глобальный целостный, но вместе с тем и противоречивый экономический организм, в котором сложилась взаимосвязь всех стран и народов планеты. Для него характерна интернационализация производительных сил и создание многообразной системы международных экономических отношений.

I этап (конец XIX - начало XX в.). Мировое хозяйство было представлено двумя полюсами: империалистическими державами. с одной стороны, и их колониями - с другой. Целостность мирового хозяйства держалась за счет системы внеэкономического принуждения, при которой колониальные страны оказались втянутыми в международные экономические отношения до формирования их национальных рынков, объективных потребностей развития в силу экспансии капитализма.

При этом изменилась и роль колоний в международном разделении труда. Если раньше (а процесс колонизации начался еще в XVI веке) подчиненные территории были преимущественно областью выгодного сбыта товаров, поступающих из метрополий, то в XX в. они становятся дополнительными источниками сырья, дешевой рабочей силы, областью выгодного приложения капитала, важнейшими военно-стратегическими районами. Колониям навязывалась такая специализация которая определялась потребностями иностранного капитала. Огромные доходы выкачивались из колоний в виде налогов, другими внеэкономическими методами. Такое развитие мирового хозяйства породило глубокие социально-экономические противоречия, приведшие к войнам и масштабному национально-освободительному движению.

2 этап (50 - 80 гг. XX столетия).- Образование социалистических государств в ходе второй мировой войны и волна национально-освободительного движения колониальных стран привели к распаду мирового хозяйства на две автономные и, в определенной степени, изолированные системы: мировое капиталистическое хозяйство, включающее 160 суверенных государств, и мировое социалистическое хозяйство, включающее 14 государств, а также страны "третьего мира".

Экономическое сотрудничество и мирное сосуществование двух социальных систем рассматривались как основа формирования. При этом доминирующим в системе всемирного хозяйства оставалось мировое капиталистическое хозяйство, на которое приходилось девять десятых всей мировой торговли, чьи законы определяли потоки международного движения капиталов.

3 этап (со середины 80-х гг. XX столетия) характеризуется распадом мировой социалистической системы, процессами болезненного включения экономик "бывших социалистических стран" в мировое капиталистическое хозяйство и формированием на этой основе единого мирового экономического пространства. При этом "условия" включения и законы функционирования мирового хозяйства всецело определяются интересами ведущих стран мирового капиталистического хозяйства и законами его функционирования. Другой характерной чертой 3-го этапа является транснационализация экономик, захват основных потоков международного движения товаров крупнейшими ТНК и финансово-промышленными группами (ФПГ).

Вопрос 2.

Процесс формирования мирового хозяйства продолжается. Но уже однозначно, что вторая половина XX в. войдет в историю как период беспрецедентного роста всемирного характера эволюции человечества. Сегодня растущее, хотя и противоречивое единство мира проявляется во взаимозависимости национальных экономик в рамках мирового хозяйства, в политической взаимозависимости, в широком диалоге культур и цивилизаций, то есть во всем, с чем сопрягается многогранное понятие глобализация. Несмотря на разницу в подходах большинство исследователей сходятся в том, что под глобализацией следует понимать такую степень интегрированности национальных экономик на основе транснационализации и интернационализации, при которой стираются все препятствия для движения потоков факторов производства, все национальные экономические различия теряют свое значение и формируется мировой рынок, функционирующий без каких-либо ограничений и государственного регулирования, невозможного в условиях стирания межгосударственных экономических и политических границ.

Основные расхождения среди экономистов по вопросам глобализации обнаруживаются в оценках позитивных и негативных последствий этого объективного явления и определении тенденций его развития.

Итоги анализа мировой хозяйственной конъюнктуры после 1998 года свидетельствуют о резком замедлении темпов экономического роста. По данным МВФ прирост совокупного объема в постоянных ценах составил в 1999 г. всего 2,2 % в год против 4, 2 % в 1997 г. Это в 1,5 раза меньше среднегодовых темпов прироста мировой экономики за 1970 - 1997 гг.

Впервые за последние пять лет эксперты ООН, регулярно отслеживающие состояние экономики в 143 странах, зафиксировали рост числа государств с понижающимся уровнем ВВП на душу населения: с 13 % в 1997 г. до 30 % после 1998 г. На мировом рынке экономический спад выразился в резком замедлении темпов роста международной торговли товарами и услугами с 9,5 % до 1997 г. до 4 % после 1999 г.

В сфере мирохозяйственных связей отчетливо выделяются государства лидеры, которые образовали зоны ускоренного развития. Сегодня обозначились три мировых центра: западноевропейский - представленный странами, входящими в Европейский союз; североамериканский - во главе с США; азиатско-тихоокеанский, ведомый США и Японией. Обозначились и зоны “догоняющего” развития, находящиеся на территории Юго-Восточной Азии, а так же КНР, Индия, Бразилия, Аргентина, Турция. В тоже время огромное число стран находится на так называемой периферии мирохозяйственных связей, где более 1 млрд. Человек пребывают в нищете, а 2 млрд. Лишены элементарных санитарно-гигиенических условий жизни. И, тем не менее, несмотря на различия в уровнях развития, все указанные группы стран, “втягиваются” интернационализацией в общие экономические процессы. Так складывающиеся интеграционные объединения в странах Латинской Америки и Юго-Восточной Азии все более смыкаются с зонами ускоренного экономического развития. Это можно проследить на примере деятельности организации АТЭС. Мексика, относящиеся к группе развивающихся стран, является членом Североамериканской зоны свободной торговли _ НАФТА (наряду с США и Канадой) и недавно принята в “клуб развитых стран”. США активно вовлекают в НАФТА другие страны и выступили с инициативой создать к 2005 году зону “свободной торговли” из 34 стран Северной и Южной Америки и Карибского бассейна.

Вопрос 3.

Известно, что одним из проявлений интернационализации является создание региональных группировок: “единых рынков”, зон “свободной торговли”, то есть преодоления национальных барьеров в движении товаров, капиталов, услуг и рабочей силы. Но их появление грозит опасностью разделения мира на противостоящие и противоборствующие “хозяйственные региональные крепости”. Но, несмотря на существование такой угрозы, доминирующей является линия интернационализации, нарастания экономической взаимозависимости стран и народов, которая может быть определена как процесс глобализации. Конечно, в ближайшее десятилетие “глобальный единый рынок” вряд ли будет создан. Даже идея создания “Атлантической зоны свободной торговли между США и ЕС” сталкивается с большими трудностями. Однако качественно новые черты мирового хозяйства в наступившем тысячелетии отмечаются всеми

исследователями процесса глобализации. Во-первых, либерализация внешнеэкономических связей и международных расчетов охватывает сейчас гораздо большее число стран. Во-вторых, все шире применяются единые для всех стандарты на технологию, загрязнение окружающей среды, деятельность финансовых институтов, бухгалтерскую статистику и пр. Эти стандарты распространяются также на образование и культуру. В-третьих, через международные организации (МВФ, ВТО) внедряются одинаковые критерии макроэкономической политики, происходит унификация требований к налоговой политике в области занятости и др.

Однако глобализация еще не стала действительно глобальной. Примерно половина населения развивающихся стран живут в замкнутой экономике, не затронутой увеличением международного экономического обмена и движения капиталов.

В процессе глобализации просматриваются две тенденции. С одной стороны в мировой экономике происходит усиление позиций США, с другой - на базе регионализации формируется экономический полицентризм.

Американоцентризм проявляется, в частности, в том что: США навязывают свои стандарты во всех областях: от правил заимствований на финансовых рынках до кинобизнеса и образования. (например, наличие диплома американского университета - главный критерий приема на работу в ТНК и международные организации); американцы с опережением проводят новый этап структурной перестройки, тратя деньги на образование, науку, информатику, технологию будущего, где зависимость от США остальной части мира возрастает. В среднесрочном плане американоцентризм, как считает большинство экономистов будет преобладать, несмотря на то, что удельный вес США в мировой экономике относительно сокращается.

Реально о полицентризме можно говорить лишь в более отдаленной перспективе, когда организационно вырастут новые

центры в Юго-Восточной Азии и Латинской Америке, а Евро станет реально конкурировать на международном финансовом рынке с долларом США.

Кузнецов В. Что такое глобализация // МЭ и МО, 1998, № 1-2;
Потрной М.А. Современные тенденции мировых интеграционных процессов // США: ЭПИ, 1998, № 8.- С. 5-18; Приписнов В. Основные сдвиги в мировой хозяйственной конъюнктуре // МЭ и МО, 1999, № 8.- С. 3-8.

Основные понятия и категории:

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО, ГЛОБАЛИЗАЦИЯ,
ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ, ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ,
АМЕРИКАНОЦЕНТРИЗМ, РЕГИОНАЛИЗАЦИЯ

Тема 2 . МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА

План.

1. Международное разделение труда: сущность, основные черты современного этапа.

2. Этапы развития МРТ.

1. Сущность международной специализации и кооперации. Виды международной специализации и кооперации.

Вопрос 1.

В основе формирования и развития мирового хозяйства лежит международное разделение труда. Международное разделение труда (МРТ) - можно определить как высшую ступень развития общественного территориального разделения труда между странами” которое опирается на устойчивую экономически выгодную специализацию производства отдельных стран на тех или иных видах продукции и ведет к взаимовыгодному обмену результатами производства между ними в определенных количественных и качественных соотношениях. Существует определенная совокупность факторов природного и общественного характера, которая воздействует на международное разделение труда, на характер участия в нем тех или иных стран. К основным факторам относят природно-географические различия, включающие в себя природно-климатические условия, запасы природных ресурсов, величину территории, численность населения, экономико-географические положение территории; технический прогресс; общественные условия: политические и социально-экономические, включая достигнутый уровень экономического и научно-технического развития региона, особенности исторического развития производственных традиций и традиций внешних связей, идеология общества. Значимость этих факторов на каждой этапе развития мирового хозяйства неоднозначна. Если на первом этапе становления и развития мирового хозяйства определяющими в МРТ выступали природно-географические различия и исторические традиции производства; на втором - социальный тип экономики, то на современном этапе главным фактором формирования МРТ становятся научно-технические достижения.

Вопрос 2.

МРТ прошло сложный и трудный путь в своем развитии, прежде чем приобрело современные черты.

1 этап. В мануфактурный период (с XVI до середины XVIII вв.) МРТ ограничивалось преимущественно двусторонними отношениями между странами. Промышленность была тесно связана с национальными рынками, товары на экспорт производились главным образом из национального сырья.

2 этап. Процесс формирования МРТ особенно интенсивно стал развиваться после завершения перехода к машинному производству (середина XIX в.). К концу XIX началу XX в. процесс формирования МРТ в основном завершился. Наряду с чисто торговыми мирохозяйственными связями все большее развитие получили международные производственные связи, невиданные масштабы приняла международная миграция капитала.

3 этап. Качественные изменения в МРТ происходят под воздействием НТР. Господствующие направления в МРТ заняло внутриотраслевое разделение труда на основе предметной и в особенности подетальной и технологической специализации производства. Это выразилось в переходе стран от модели МРТ "сырье - готовке изделия" к новой модели "полуфабрикаты, готовые изделия - технология, готовые изделия".

Вопрос 3.

Для понимания современного состояния МРТ необходимо выделить понятия международная специализация производства (МСТ) и международная кооперация производства (МКП).

Под международной специализацией производства понимается такая форма разделения труда между странами, при которой рост концентрации однородного производства и обобществления труда в мире происходит на основе прогрессирующей дифференциации национальных производств, выделения в самостоятельное (обособленные) технологические процессы, в отдельные отрасли и подотрасли изготовления все более однородных продуктов труда сверх внутренних потребностей, что вызывает все большее взаимное дополнение, дифференцированных национальных комплексов. Указанные процессы находят отражение в интенсификации международного обмена товарами, услугами, научно-техническими знаниями, в углублении международного кооперирования и интернационализации производства. Международная производственная кооперация - это непосредственное соединение в повседневном взаимодействии труда субъектов - юридических лиц разных стран в одном и том же, либо в разных, но связанных между собой процессах производства.

Характеристика основных форм, методов и объектов производственного кооперирования проводится по разным признакам. Международная кооперация подразделяется

по видам - на промышленное сотрудничество, производственное кооперирование, научно-техническое кооперирование, кооперирование в области сбыта, строительства, проектирования и т.д.;

по стадиям - на предпроизводственную, производственную, коммерческую;

по методам - договорная специализация, создание СП, выполнение совместных программ;

по структуре связей - внутрифирменная, межфирменная; внутриотраслевая, межотраслевая; горизонтальная, вертикальная, смешанная;

по территориальному охвату - двух- и многосторонняя внутри региона, межрегиональная и мировая;

по количеству субъектов - двух- и многосторонняя;

по числу объектов сотрудничества - одно- и многопредметная.

Интернационализация национальных экономик представляет в конечном счете процесс развития устойчивых экономических взаимосвязей между странами (прежде всего на основе МРТ) и выхода воспроизводства за рамки национальных хозяйств.

Основные категории и понятия
МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА,
МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ТРУДА,
МЕЖДУНАРОДНАЯ КООПЕРАЦИЯ

Тема 3. СТРУКТУРА МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

План

1. Виды классификации стран мира.
2. Группа развитых стран.
3. Группа развивающихся стран.
4. Группа стран с переходной экономикой.

Вопрос 1.

Классификация стран современного мирового хозяйства производится на основе различных критериев.

С позиций степени развитости рыночного хозяйства выделяют страны

- с развитой рыночной экономикой;
- с развивающейся рыночной экономикой;
- с переходной экономикой.

С позиций уровня развития производительных сил:

- доиндустриальные (аграрные);
- индустриальные;
- постиндустриальные (созданные на основе новейших достижений науки и техники).

Место и роль каждой страны в мировом хозяйстве, ее воздействие на экономику других стран и, наоборот, степень влияния мирового

хозяйства на экономическое и политическое положение данной страны определяются размером экономического потенциала и уровнем экономического развития каждой страны.

До недавнего времени мировое капиталистическое хозяйство (а именно оно составляет основу современного мирового хозяйства) рассматривалось как дуалистическая система, представленная "центром" и развивающейся периферией.

Вопрос 2.

"Центр" - включает 24 страны с крупным частным сектором, занимающим главенствующие позиции в экономике, с развитыми хозяйственной и социальной функциями государства. Эти страны отличаются: высоким уровнем развития производительных сил, интенсивный тип экономики; единый воспроизводственный процесс в рамках национально организованных хозяйств. Здесь сосредоточена подавляющая часть экономического и научно-технического потенциала. Здесь также расположены главные финансовые центры мира.

В группу развитых (промышленно развитых, индустриальных) входят государства с рыночной экономикой и высоким уровнем социально-экономического развития, у которых ВВП на душу населения по ППС сейчас составляет не менее 12 тыс. долл. по ППС. Международный валютный фонд включает в число развитых стран и территорий (т.е. тех частей Некоторых стран, которые имеют особый статус, например, Гонконг или Гренландия) все страны Западной Европы, США и Канаду, Японию, Австралию и Новую Зеландию, а с 1997 г. — также Южную Корею, Сингапур, Гонконг и Тайвань, Израиль. ООН добавляет к ним Южно-Африканскую Республику. Организация экономического сотрудничества и развития относит к их числу также Турцию и Мексику, которые являются членами этой организации, хотя скорее это развивающиеся страны, но они вошли в нее по территориальному признаку (Турции принадлежит часть Европы, а Мексика входит в Североамериканское соглашение о свободной торговле — НАФТА). Таким образом, в число развитых стран включают около 30 стран и территорий. Вероятно, что после официального присоединения к Европейскому союзу Польши, Венгрии, Чехии, Словении, Кипра и Эстонии они также будут включены в число развитых стран.

Возможно, что в будущем в группу развитых стран войдет и Россия. Однако для этого ей предстоит пройти длительный путь преобразования своей экономики в рыночную и увеличения производства ВВП на душу населения хотя бы до дореформенного уровня.

Развитые страны являются главной группой стран в мировом хозяйстве. В конце 90-х гг. на них приходилось 55% мирового ВВП (если его подсчитывать по ППС) и большая часть мировой торговли и

международного движения капитала. В самой группе развитых стран выделяют “большую семерку” с наибольшим объемом ВВП (США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Канада). На эти страны приходится более 44% мирового ВВП, в том числе на США — 21, Японию — 7, Германию — 5%. Большинство развитых стран входит в интеграционные объединения, из которых наиболее мощными являются Европейский союз — ЕС (20% мирового ВВП) и Североамериканское соглашение о свободной торговле - НАФТА (24%).

На общем фоне этих стран резко выделяются семь ведущих государств: США, Япония, Германия, Великобритания, Италия, Франция, Канада. Вместе взятые они концентрируют у себя две трети ВВП, основные научно-технические разработки, более половины экспорта, четыре пятых заграничных капиталовложений, свыше двух третей золотовалютных резервов мирового капиталистического хозяйства. В них базируются материнские компании крупнейших ТНК и ТНБ, располагающие мощными рычагами экономического и технологического влияния в мире.

Вопрос 3.

”Развивающаяся периферия” - это другая значительно более крупная социально-экономическая общность, охватывающая свыше 130 развивающихся государств. Ее главная особенность - многообразие социальных укладов, а также переходных, неустоявшихся форм общественных отношений. Во многих странах процесс формирования национальных хозяйств еще не завершен, преобладает экстенсивный тип экономического развития. По среднему душевому доходу они в 11 раз отстают от экономически развитых стран.

Развивающийся мир глубоко неоднороден. Поэтому дифференциация стран по уровню развития углубляется и сегодня. В системе развивающихся стран выделяют:

- новые индустриальные страны (НИС или NIC_s), куда входят Южная Корея, Мексика, Сингапур, Гонконг, Бразилия;

- страны среднего уровня развития (ССУР), куда относится большая часть развивающихся стран, уже прошедших начальный этап индустриализации, но не накопивших еще достаточного потенциала для поддержания стабильной структуры экономики, необходимо для индустриального развития;

- наименее развитые страны (НРС), куда входят наиболее бедные страны мира. Число наименее развитых стран мира увеличивается. По классификации учреждений ООН в начале 70-х гг. в эту группу были включены 24 страны, а в 1986 г. уже 40 (Чад, Эфиопия, Афганистан, Бангладеш и др.).

В группу развивающихся стран (менее развитых, слаборазвитых) входят государства с рыночной экономикой и низким уровнем экономического развития. Из 182 стран — членов Международного валютного фонда к развивающимся относят 121. Несмотря на значительное число этих стран, а также на то, что для многих из них характерны большая численность населения и огромная территория, на них приходится около 28% мирового ВВП.

Это целая вселенная, недаром группу развивающихся стран нередко называют третьим миром, и она неоднородна. Верхний эшелон развивающихся стран составляют государства со сравнительно современной структурой экономики (например, некоторые страны Азии, особенно Юго-Восточной, и страны Латинской Америки), большим ВВП на душу населения (в частности, большинство стран Персидского залива), высоким индексом человеческого развития. Из них выделяют подгруппу новых индустриальных стран. В нее включают страны, которые в последние два-три десятилетия продемонстрировали очень высокие темпы экономического роста и на этой основе смогли сильно сократить свое отставание от развитых стран (а некоторые уже вошли в группу развитых стран — см. выше). К нынешним новым индустриальным странам можно отнести в Азии — Индонезию, Малайзию, Таиланд и другие, в Латинской Америке — Чили и другие южно- и центрально-американские страны.

В особую группу выделяются высокодоходные нефтеэкспортирующие страны (страны ОПЕК: Саудовская Аравия, Кувейт и др.). хотя ряд стран-нефтеэкспортеров из третьего мира не входит в ОПЕК: Мексика, Бруней и др. Несмотря на то, что дифференциация по ВВП на душу населения в этой подгруппе велика (от менее 1 тыс. долл. в Нигерии до более 24 тыс. долл. в Кувейте, если считать по паритету покупательной способности), тем не менее большие запасы нефти уже сослужили большую службу этим странам и будут заметно способствовать их развитию в дальнейшем. Все они имеют высокий доход на душу населения, высокий уровень накопления, что позволило им провести серьезные структурные преобразования в экономике, в социальной сфере. Эти страны ближе других подошли к границе новых индустриальных стран, хотя их индустриализация деформированная, однобокая.

Вековая отсталость, отсутствие богатых запасов полезных ископаемых, а часто — и выхода к морю, неблагоприятная внутривнутриполитическая и социальная обстановка, военные действия, нередко и просто засушливый климат обуславливают в последние десятилетия рост числа стран, относимых к подгруппе наименее развитых. Сейчас их 47, а том числе 32 расположены в Тропической Африке, 10 — в Азии, 4 — в Океании, 1 — в Латинской Америке (Гаити). Главная проблема этих стран состоит не столько в отсталости и бедности, сколько в отсутствии ощутимых экономических ресурсов для их преодоления.

Вопрос 4.

К группе стран с переходной экономикой относят государства, которые с 80—90-х гг. осуществляют переход от административно-командной (социалистической) экономики к рыночной (поэтому их часто называют постсоциалистическими). Это 12 стран Центральной и Восточной Европы, 15 стран — бывших советских республик, а также Монголия, Китай и Вьетнам (хотя формально две последние страны продолжают строить социализм). Иногда всю эту группу стран относят к развивающимся (например, в статистике МВФ), исходя из низкого уровня ВВП на душу населения (только у Чехии и Словении он превышает 10 тыс. долл.), а иногда к ним относят только три последние страны.

Страны с переходной экономикой производят около 17—18% мирового ВВП, в том числе страны Центральной и Восточной Европы (без Балтии) — менее 2%, бывшие советские республики - более 4% (в том числе Россия — около 3%), Китай — около 12%. Все они делятся западными экспертами на три группы в зависимости от того, насколько успешно проводятся реформы: 1 - страны, которые начинают "выныривать" из острого кризиса (к ним относятся Венгрия, Польша, Чехия, Словакия, Болгария); 2 - страны, которые еще находятся в водовороте событий (к ним относятся Россия и большинство республик, входивших в СССР, а также Румыния и Албания); 3 - страны, которые еще не начали строить рыночные отношения отказавшись от командно-административной системы управления экономикой. Это группу стран еще называют "заблудившимися" К ним относят страны, образовавшиеся на обломках Югославии, бывшие республики Закавказья, Таджикистан, Узбекистан и Украину.

В первую подгруппу можно объединить страны Центральной и Восточной Европы, включая страны Балтии. Для этих стран характерен преимущественно радикальный подход к реформам, стремление войти в ЕС, сравнительно высокий уровень развития большинства из них. Однако сильное отставание от лидеров этой подгруппы, меньшая радикальность реформ приводит некоторых экономистов к выводу, что Албанию, Болгарию, Румынию и некоторые республики бывшей Югославии целесообразно включать во вторую подгруппу.

В нее можно выделить большинство бывших советских республик, которые ныне объединены в Содружество Независимых Государств (СНГ). Это позволяют сделать схожий подход к реформированию экономики, близкий уровень развития большинства этих стран, объединение в одной интеграционной группировке, хотя подгруппа достаточно разнородна. Так, Белоруссия, Узбекистан, Туркмения приводят менее радикальные по сравнению с другими странами подгруппы реформы, а Таджикистан по

уровню социально-экономического развития и в советские времена сильно отставал от других союзных республик.

В третью (отдельную) подгруппу можно выделить Китай и Вьетнам, проводящие реформы схожим образом и имевшие в первые годы реформирования низкий уровень социально-экономического развития, который сейчас быстро повышается.

Из прежней многочисленной группы стран с административно-командной экономикой к началу XXI века остались только две страны: Куба и Северная Корея.

Существует и такая классификация "самых-самых" в Восточной Европе: самая передовая - Венгрия; самая смелая - Польша; самая богатая - Чехия; самая задолжавшая - Болгария; самая отсталая - Албания; самая стабильная - Литва; самая взрывоопасная - Россия.

Основные категории и понятия

РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ, "БОЛЬШАЯ СЕМЕРКА", РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ, НОВЫЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ СТРАНЫ (НИС), СТРАНЫ СО СРУДНИМ УРОВНЕМ РАЗЗВИТИЯ (ССУР), НАИМЕНЕЕ РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ (НРС), ОПЕК, СТРАНЫ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Раздел 2. МАТЕРИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА И ФИНАНСОВАЯ СТРУКТУРА МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Тема 4. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

План

1. Цели, принципы и виды международных экономических организаций
2. Классификация международных экономических организаций
3. Система ООН.
4. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)
5. Многосторонние торгово-экономические организации
6. Специализированные экономические и научно-технические организации

Вопрос 1.

Усиление интернационализации хозяйственной жизни, усложнение характера вопросов, подлежащих решению в повседневной международной хозяйственной жизни, обуславливает необходимость их оперативного решения при помощи институционального, постоянно действующего механизма. Таким механизмом и призваны быть международные экономические организации.

Все международные экономические организации обычно подразделяются на две категории: межправительственные (межгосударственные), участниками которых являются непосредственно государства, и неправительственные, в состав которых входят объединения производителей, компании и фирмы, научные общества и другие организации.

Под международными правительственными экономическими организациями здесь понимаются международные организации, членами которых являются государства и которые учреждены на основе соответствующих договоров для выполнения определенных целей. Эти организации имеют систему постоянно действующих органов и обладают международной правосубъектностью (способностью иметь права/обязанности или приобретать их посредством своих действий, например, права на заключение договоров, на привилегии, иммунитета и т.д.). К таковым относятся: Программа ООН по окружающей среде (ЮНЕП), Организация Объединенных Наций по промышленному

развитию (ЮНИДО), Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) и др.

В резолюции Экономического и Социального Совета ООН (ЭКОСОС) от 27 февраля 1950 г. содержится следующее определение международных неправительственных организаций: “Любая международная организация, не учрежденная на основании межправительственного соглашения, считается неправительственной организацией”. Эти организации в отличие от межгосударственных (межправительственных) организаций не являются субъектами международного (публичного) права, однако осуществляют свою деятельность в национальной, региональной и международной системе отношений межгосударственного или иного характера и имеют статус юридического лица. Безусловно, их деятельность оказывает определенное влияние на политику государств и международных правительственных экономических организаций. В настоящее время количество международных неправительственных организаций превысило 7000

Вопрос2

Возможны различные классификации этих организаций. В современных условиях целесообразно выделять следующие их виды:

1. Межгосударственные универсальные организации, цель и предмет деятельности которых представляют интерес для всех государств мира. Это прежде всего система Организации Объединенных Наций, включающая Организацию Объединенных Наций (главные органы: Генеральная Ассамблея, Совет Безопасности, Экономический и Социальный Совет, Совет по опеке, Международный суд и Секретариат) и специализированные учреждения ООН, являющиеся самостоятельными международными экономическими организациями. Среди них можно выделить Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и его дочерние организации — Международную финансовую корпорацию (МФК) и Международную ассоциацию развития (МАР), а также Всемирную торговую организацию (ВТО) и Конференцию ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).

2. Межгосударственные организации регионального и межрегионального характера, которые создаются государствами для решения различных вопросов, в том числе экономических и финансовых. Примером организаций первого типа служит Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). Данные организации также могут создаваться на основе критериев экономического развития входящих в них государств. Типичным примером здесь является Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), объединяющая промышленно развитые страны различных регионов мира (второй тип организаций).

3. Международные экономические организации, функционирующие в отдельных сегментах мирового рынка. В этом случае они чаще всего выступают в форме товарных организаций (соглашений), объединяющих широкий или узкий круг стран. Поэтому в международные экономические организации часто включают Организацию стран — экспортеров нефти (ОПЕК, 1960 г.), Международное соглашение по олову (1956 г.), Международные соглашения по какао (периодически заключаемые с начала 70-х гг.), Международные соглашения по кофе (заключаемые с начала 60-х гг.), Международное соглашение по текстильным товарам (МСТТ, 1974 г.).

4. Международные экономические организации, представленные полуформальными объединениями типа “семерки” (США, Япония, Канада, ФРГ, Франция, Великобритания и Италия). От состояния экономики этих лидеров мирового хозяйства во многом зависит экономическая “погода” на всей планете. Поэтому в ходе ежегодных конференций (с 1974 г.) они наряду с другими вопросами рассматривают наиболее актуальные проблемы мировой экономики и вырабатывают общую линию поведения. Эти решения часто определяют политику МВФ, МБРР и других международных экономических организаций. Как известно, Россия приняла участие в 24-м саммите (Бирмингем, май 1998 г.) как член “большой восьмерки”. К этому виду организаций также следует отнести Парижский клуб стран-кредиторов (действующий на межгосударственном уровне) и Лондонский клуб (действующий на межбанковском уровне).

5. Различные торгово-экономические, валютно-финансовые и кредитные, отраслевые или специализированные экономические и научно-технические организации.

Вопрос 3.

Система Организации Объединенных Наций включает ООН с ее главными и вспомогательными органами, 18 специализированных учреждений, Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ) и ряд программ, советов и комиссий. Она может быть представлена следующим образом:

1. Генеральная Ассамблея / Экономический и Социальный Совет (ГА/ЭКОСОС):

1.1. Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Женева (Швейцария).

1.2. Программа развития ООН (ПРООН), Нью-Йорк (США).

1.3. Программы ООН по окружающей среде (ЮНЕП), Найроби (Кения).

1.4. Всемирный продовольственный совет (ВПС), Рим (Италия).

2. Экономический и Социальный Совет (ЭКОСОС);

2.1. Мировая продовольственная программа (МПП), Рим (Италия).

2.2. Международный торговый центр (МТЦ), ЮНКТАД/ВТО, Женева (Швейцария).

2.3. Специализированные учреждения:

2.3.1. Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО), Рим (Италия).

2.3.2. Международный банк реконструкции и развития (МБРР, или Всемирный банк), Вашингтон (США).

2.3.3. Международная организация гражданской авиации (ИКАО), Монреаль (Канада),

2.3.4. Международная ассоциация развития (МАР), Вашингтон (США).

2.3.5. Международный фонд сельскохозяйственного развития (МФСР), Рим (Италия).

2.3.6. Международная финансовая корпорация (МФК), Вашингтон (США).

2.3.7. Международная организация труда (МОТ), Женева (Швейцария).

2.3.8. Международный валютный фонд (МВФ), Вашингтон (США).

2.3.9. Международная морская организация (ММО), Лондон (Великобритания).

2.3.10. Международный союз электросвязи (МЭС), Женева (Швейцария).

2.3.11. Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ), Вашингтон (США).

2.3.12. Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС), Женева (Швейцария).

2.3.13. Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), Вена (Австрия).

2.3.14. Всемирная торговая организация / Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ВТО/ГАТТ), Женева (Швейцария).

3. Автономные организации:

3.1. Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ), Вена (Австрия).

3.2. Всемирная туристская организация (ВТО), Мадрид (Испания).

Главный экономический орган — ЭКОСОС состоит из 54 членов (1/3 их ежегодно переизбирается на трехлетний срок) и обычно проводит дважды в год свои сессии. Он является основным органом по координации экономической и социальной деятельности ООН и соответствующих специализированных учреждений и институтов (путем проведения исследований, подготовки докладов и рекомендаций).

Под руководством ЭКОСОС работают региональные экономические комиссии: Европейская экономическая комиссия (ЕЭК, местопребывание

— Женева, Швейцария, 55 государств-членов); Экономическая и социальная комиссия ООН для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО, Бангкок, Таиланд, 49 государств-членов); Экономическая и социальная комиссия ООН для Западной Азии (ЭСКЗА, Алеман, Иордания, 13 государств-членов); Экономическая комиссия ООН для Африки (ЭКА, Аддис-Абеба, Эфиопия, 53 государства-члена); Экономическая комиссия ООН для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК, Сантьяго, Чили, 41 государство-член).

Основной задачей этих комиссий является содействие проведению согласованных мероприятий по экономическому сотрудничеству в рамках соответствующего региона. Комиссии проводят исследования, распространяют информацию и статистические материалы. В составе комиссий имеются соответствующие комитеты. Постоянно действующим исполнительным органом каждой комиссии является ее секретариат, а также многосторонние валютно-финансовые и торговые организации, как Международный валютный фонд, Всемирный банк и Всемирная торговая организация, которые формально входят в систему ООН, но фактически независимы от нее и нередко называются организациями Бреттон-Вудской системы. Примером межгосударственной организации межрегионального характера может быть Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Вопрос 4.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) была создана в 1961 г. двадцатью государствами-учредителями. Местонахождение — Париж (Франция). Членами ОЭСР на 1 января 1999 г. были 29 стран, большинство из них развитые. ОЭСР принимает два вида решений: постановления, обязательные для всех стран-членов, и так называемые джентльменские соглашения, имеющие добровольный характер, но обычно соблюдаемые. Россия сотрудничает с ОЭСР с 1994 г. после подписания Декларации о сотрудничестве и Соглашения о Привилегиях и иммунитете. В мае 1996 г. Россия подала заявление и начала переговоры о вступлении в Организацию в качестве полноправного члена.

Главные задачи ОЭСР заключаются в анализе состояния экономик стран-членов и составлении дважды в год прогноза их развития на ближайшие полтора года, разработке рекомендаций в области регулирования хозяйства на макро- и отраслевом уровне, включая международную торговлю, а также координации политики в области финансовой помощи развивающимся государствам. Являясь органом по согласованию основных направлений экономической политики развитых стран, ОЭСР готовит материалы для крупных международных соглашений.

Так, в настоящее время важное значение странами — членами ОЭСР придается заключению Многостороннего соглашения об инвестициях, призванного регулировать прямые иностранные капиталовложения в международном масштабе. Процесс его заключения начался в 1995 г., завершить его планировалось в апреле 1997 г. Однако до сих пор из-за возникших разногласий этот вопрос не решен. Главная цель соглашения — либерализовать условия прямых взаимных капиталовложений в экономику государств-участников, обеспечить открытие рынков инвестиций и уравнивать права национальных и иностранных вкладчиков.

Организация регулярно распространяет аналитические и статистические материалы: основные экономические показатели, включая состояние бюджета, внешней торговли, финансов, промышленности и энергетики мира. Выпускаются специальные монографии, журналы, серийные издания, экономические отчеты и прогнозы, технические и статистические бюллетени и др.

Вопрос 5.

В настоящее время в мире насчитывается примерно 300 международных торгово-экономических организаций с широким, средним и узким составом участников. Основную роль в формировании мировых торговых потоков играет сравнительно небольшой круг торгово-экономических организаций.

1. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), предшественник ВТО — это многостороннее соглашение, содержащее принципы, правовые нормы и правила, которыми руководствуются во взаимных торговых отношениях участвующие в нем страны. Оно было подписано в Женеве 30 октября 1947 г. и вступило в силу с 1 января 1948 г. для 23 подписавших его стран. Важная особенность, заложенная в “конструкцию” ГАТТ, — это возможность его совершенствования, развития правовых норм Соглашения и его организационных форм в соответствии с изменяющимися условиями внешнеэкономических связей. В этом заключается одна из причин жизнестойкости данного Соглашения, объясняющая, почему ГАТТ целиком (но в пересмотренном виде) инкорпорирован в механизм созданной (несколько лет назад) на его основе Всемирной торговой организации (ВТО).

Основная цель — содействие развитию и либерализации международных торговых отношений путем: ликвидации таможенных ограничений; устранения всех форм дискриминации в международной торговле с целью повышения уровня жизни, обеспечения полной занятости; повышения реальных доходов и спроса, более эффективного использования сырья, роста производства и торгового обмена.

Деятельность ГАТТ основывается на следующих принципах:

- осуществление торговли без дискриминации на основе режима наибольшего благоприятствования и национального режима (Режим наибольшего благоприятствования означает, что товары и услуги страны, которой предоставлен подобный режим, должны пользоваться на рынке страны-импортера условиями, во всех отношениях не худшими, чем установленные для товаров и услуг любого другого государства. Национальный режим означает, что за исключением мероприятий, специально предназначенных для регулирования импорта, иностранные товары должны обращаться на национальном рынке на тех же условиях, что и отечественные.);

- защита отечественных производителей путем установления таможенных пошлин с постепенным отказом от нетарифных средств регулирования;

- сокращение ставок таможенного тарифа в результате многосторонних переговоров и исключение возможности их несогласованного с партнерами повышения в дальнейшем;

- предоставление консультаций странам-участницам с целью урегулирования проблем торговли;

- развитие международной торговли на основе справедливой конкуренции;

- предоставление льготного режима для развивающихся стран;

- заключение региональных торговых соглашений;

- установление особых норм регулирования международной торговли для текстиля и одежды.

Правовой основой ВТО, начавшей действовать с 1 января 1995 г., являются ГАТТ в редакции 1994 г. (поэтому новую организацию часто называют ВТО/ГАТТ), а также Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС); Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Сюда же входят несколько десятков соглашений, договоренностей, решений, протоколов и деклараций, имеющих одинаковую силу для стран-членов. Некоторые документы ВТО уточняют и дополняют статьи ГАТТ, сохранившие свое главенствующее положение среди всех документов ВТО. Подавляющее число этих документов является обязательным для стран — членов ВТО и лишь четыре соглашения обязательны для стран, выразивших заинтересованность в них участвовать. Место пребывания ВТО — Женева (Швейцария). Ныне в нее входят 133 государств; еще свыше 30 стран, включая Россию, имеют статус наблюдателя и ведут переговоры о присоединении.

Первыми из республик бывшего СССР вступили в ВТО Латвия и Киргизия (в 1998 г.). Затем - Эстония, Литва, Молдова, Грузия. За последние четыре года были удовлетворены заявления о приеме в ВТО таких государств, как: Монголии, Панамы, Боливии, Эквадора, Китая.

В 1993 г. и Россия направила заявку на вступление в ГАТТ. Но в конце того же года по завершению многолетних переговоров о либерализации мировой торговли в рамках Уругвайского раунда страны — участницы ГАТТ договорились о создании ВТО. Поэтому в декабре 1994 г. России пришлось обновить свою заявку Присоединение России к ВТО — сложный и длительный переговорный процесс. Его результатом должно стать полноправное участие России в системе мировой торговли, реализация преимуществ международного разделения труда и кооперации, совершенствование экономического сотрудничества России со странами мира.

Главная цель ВТО заключается в дальнейшей либерализации торговли товарами и услугами посредством совершенствования торговых правил. Важнейшая задача в области регулирования связанных с внешней торговлей инвестиций — разработка многосторонних правил, подобных существующим многосторонним правилам во внешней торговле (в рамках Соглашения по торговым аспектам инвестиционных мер — ТРИМС).

Генеральный совет ВТО делегирует свои функции трем основным органам: Совету по торговле товарами, Совету по торговле услугами и Совету по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность.

Совет по торговле товарами ведет наблюдение за применением и действием соглашений, касающихся торговли товарами вопросами субсидий и компенсаций, оценки таможенных пошлин, технических барьеров в торговле, антидемпинговой практики, лицензирования импорта, мониторинга торговли текстилем.

Совет по торговле услугами сосредотачивает усилия на вопросах телекоммуникационных средств, передвижения физических лиц, услуг по морским перевозкам. С ним тесно взаимодействует Комитет по торговле финансовыми услугами и Рабочая группа по профессиональным услугам, а также Совет по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность, которые занимаются вопросами, касающимися соответствующих соглашений, заключенных в рамках ВТО.

Секретариат ВТО, возглавляемый генеральным директором и его четырьмя заместителями, несет ответственность за обеспечение деятельности органов ВТО в том, что касается ведения переговоров, осуществления соглашений и предоставления технической помощи развивающимся странам.

Направления и содержание работы ВТО во многом определяются постоянными представителями при ВТО стран-членов.

2. Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) была создана в 1964 г. в качестве органа Генеральной Ассамблеи. Это представительная многосторонняя торгово-экономическая организация. Ее

членами являются 186 государств, включая Россию. Местопребывание ЮНКТАД — Женева (Швейцария).

Членство в ЮНКТАД открыто для любого государства — члена ООН, специализированных учреждений ООН и Международного агентства по атомной энергии. Ее основные задачи: поощрять международную торговлю, прежде всего между развитыми и развивающимися странами; разрабатывать рекомендации по вопросам развития международных экономических отношений; служить центром согласования политики правительств и региональных экономических группировок в торговле и связанных с ней аспектов экономического развития; содействовать координации деятельности других учреждений ООН по международной торговле.

С созданием ВТО практически открыто стали высказываться мнения о том, нужна ли вообще эта организация. Однако сейчас достигнуто понимание того, что ЮНКТАД необходима мировому сообществу, так как эта организация вырабатывает общие торгово-политические принципы в контексте развития мировой экономики, а за ВТО остаются в основном чисто торговые вопросы. Документы ЮНКТАД формально имеют менее обязательный характер, чем ВТО. К подобным документам относятся, например. Принципы международных торговых отношений и торговой политики, способствующие развитию и Хартия экономических прав и обязанностей государств.

В области торговли готовыми изделиями и полуфабрикатами на которые приходится 3/4 мирового товарооборота, важнейшим мероприятием ЮНКТАД было создание Общей системы преференций (ОСП), функционирующей с 1971 г. Эта система предусматривает снижение или отмену таможенных пошлин всеми промышленно развитыми странами в торговле с развивающимися государствами на взаимной основе, т.е. без требования со стороны последних встречных торгово-политических уступок.

Высшим руководящим органом ЮНКТАД является Конференция, состоящая из государств-членов. Сессии Конференции обычно проводятся один раз в четыре года на уровне министров с целью определения главных направлений политики и решения вопросов, связанных с программой работы.

Исполнительный орган ЮНКТАД — Совет по торговле и развитию — обеспечивает непрерывность работы организации в период между сессиями Конференции. Помимо осуществления контроля за всей сферой деятельности ЮНКТАД он рассматривает международные последствия макроэкономической политики, вопросы, касающиеся взаимозависимости экономик стран мира, а также проблемы торговли и валютно-финансовых отношений, торговой политики, структурной перестройки и экономических реформ. Совет проводит две сессии ежегодно (весной и

осенью). Он представляет доклады Генеральной Ассамблее через Экономический и Социальный Совет (ЭКОСОС).

3. Международный валютный фонд (МВФ) — одна из ведущих международных финансово-кредитных организаций. Фонд учрежден в 1944 г., реально он начал функционировать в 1946 г. Место пребывания — Вашингтон (США). В МВФ входят 182 страны, в том числе Россия (с 1 июля 1992 г.). В Бреттон-Вудсе (США, 1944 г.) СССР принимал участие в выработке Устава МВФ, но “холодная война” помешала ему подписать соглашение о создании Фонда. В 1997 г. ресурсы МВФ были увеличены до 28,8 млрд. долл. Они формируются за счет взносов стран — членов Фонда.

Предоставление кредитов МВФ осуществляется в форме продажи Фондом свободно конвертируемой валюты (СКВ) на национальную валюту страны-должника, а погашается кредит посредством выкупа национальной валюты заемщиком за СКВ или СДР. СДР — международные платежные и -резервные средства, выпускаемые МВФ и используемые для безналичных международных расчетов путем записей на специальных счетах и в качестве расчетной единицы МВФ. Базой кредитных сумм является квота уставного Фонда МВФ, которая приходится на страну — члена организации. Так, квота России составляет 2,99% (4,3 млрд. СДР). Для сравнения, квота США равняется 18,2% (26,5 млрд. СДР).

Эта организация оказывает воздействие на экономические процессы в России через реализацию программ финансовой стабилизации и корректировок платежного баланса. В своей деятельности МВФ руководствуется принципом обусловленности, согласно которому страны-члены могут получить от него кредиты лишь при условии, что они обязуются проводить определенную экономическую политику. В качестве таких условий МВФ обычно выдвигает сокращение бюджетного дефицита, снижение темпов роста денежной массы и поднятие процентных ставок по кредитам выше уровня инфляции. Кредиты МВФ являются своеобразной лакмусовой бумажкой для частного капитала. Это объясняется тем, что, получая кредит, страна обязуется проводить экономическую политику, в результате которой она накопит валютные резервы и, следовательно, сможет погашать долги частным кредиторам.

Высшим руководящим органом МВФ является Совет управляющих, состоящий из представителей стран-членов (обычно ответственного за проведение валютной политики министра или главы центрального банка вместе с заместителем), назначенных на пять лет; он собирается один раз в год. За исключением ряда полномочий (определение условий и прием новых членов, пересмотр квот, изменение валютных паритетов и др.) Совет управляющих может делегировать исполнение своих задач Исполнительному совету.

Исполнительный совет (Директорат) отвечает за текущие дела МВФ. Семь из 24 исполнительных директоров назначаются странами с наибольшими квотами (Германия, Великобритания, Китай, Франция, Саудовская Аравия, США и Япония), остальные избираются управляющими из других стран с соблюдением принципов регионального представительства. Среди исполнительных директоров представлена и Россия. Назначение и выборы производятся один раз в два года. Заседания Исполнительного совета проходят несколько раз в неделю. Директорат назначает директора-распорядителя (по традиции — это представитель Европы), который не может быть ни управляющим, ни исполнительным директором. Директор-распорядитель председательствует на заседаниях Директората (без права голоса, за исключением случаев, когда голоса разделяются поровну) и возглавляет административный аппарат фонда.

Правительство России приняло решение увеличить число своих голосов до 3%, что потребует внесения в бюджет МВФ дополнительных валютных средств, зато и сумма, на которую может претендовать наша страна, увеличится до 8 млрд. долл. Общий бюджет фонда в последние годы XX столетия составлял более 200 млрд. долл. Последний официальный займ Россия должна была получить в 1998 г. Кроме 13,8 млрд. долл. для России, было решено выделить займы Южной Корее (15,2 млрд. долл.), Мексике (9,1 млрд. долл.), Аргентине (4,1 млрд. долл.), Индонезии (2,2 млрд. долл.). Россия свой кредит так и не получила, а потом вообще отказалась от займов у МВФ. Председатель Правительства РФ М. Касьянов в одном из интервью весной 2001 года заявил, что необходимости брать кредиты у Международного валютного фонда у нашей страны нет и в ближайшие годы не возникнет.

4. Группа Всемирного банка состоит из пяти тесно связанных между собой институтов, общей целью которых является оказание развитыми странами финансовой помощи развивающимся странам. В эту группу входят:

1. Международный банк реконструкции и развития (МБРР) — главная составляющая группы Всемирного банка. Основан в 1945 г. Сосредотачивает свои усилия на предоставлении кредитов относительно богатым развивающимся странам. Часто этот банк называют Всемирным.

2. Международная ассоциация развития (МАР). Образована в 1960 г. Осуществляет предоставление особо льготных кредитов беднейшим развивающимся государствам, которые не в состоянии брать кредиты у Всемирного банка.

3. Международная финансовая корпорация (МФК). Основана в 1956 г. Занимается содействием экономическому росту развивающихся стран путем оказания поддержки частному сектору.

4. Международное агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ). Создано в 1988 г. Осуществляет поощрение иностранных инвестиций в развивающихся государствах путем предоставления гарантий иностранным инвесторам от потерь, вызываемых некоммерческими рисками.

5. Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС). Основан в 1966 г. Осуществляет содействие потокам международных инвестиций путем предоставления услуг по арбитражному разбирательству и урегулированию споров между правительствами и иностранными инвесторами, проводит консультирование, научные исследования, располагает информацией об инвестиционном законодательстве различных стран.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР), как уже отмечалось, часто называют Всемирным банком. Его местопребывание — Вашингтон (США). В настоящее время он объединяет более 180 стран мира. Уставный капитал составляет 142 млрд. долл. Страны оплачивают 20% своих квот в уставном капитале, причем 2% — в конвертируемой валюте, а 18% — в национальной валюте. Высший орган МБРР — Совет управляющих. Каждая страна — член банка представлена одним членом в Совете управляющих, обычно на уровне министра.

В настоящее время МБРР сконцентрировал свое внимание на оказании помощи развивающимся государствам и странам с переходной экономикой, в том числе СНГ. Россия стала членом МБРР 16 июня 1992г.

В отличие от МВФ, деятельность которого актуальна в периоды кратковременных макроэкономических кризисов, МБРР занимается проблемами долгосрочного экономического развития. Приоритетными для МБРР являются такие структурные преобразования, как либерализация внешней торговли, приватизация, реформы системы образования и здравоохранения, инвестиции в инфраструктуру. МБРР выдает долгосрочные займы, как правило, на коммерческих условиях, хотя бедным странам предоставляются кредиты по льготным, сильно заниженным процентным ставкам. Банк специализируется на двух видах кредитов. Целевые кредиты предназначаются для финансирования конкретных инвестиционных проектов, например, строительство дорог, мостов или электростанций. Программные кредиты призваны помочь правительству осуществить структурные реформы в ключевых областях экономики, например, провести либерализацию внешнеэкономических связей. В этом случае кредит — не обеспечение определенного инвестиционного проекта, а средство общего финансирования

государственного бюджета в соответствии с кардинальным изменением экономической политики.

Совет управляющих, как говорилось выше, состоит из назначаемых странами-членами управляющих (министров финансов или председателей центральных банков), каждый из них имеет заместителя. Срок полномочий управляющих составляет пять лет (возможно повторное назначение). Совет управляющих заседает обычно один раз в год (ежегодное собрание). Он может передать часть своих полномочий директорам-исполнителям (за исключением решений о приеме новых членов, повышении или снижении уставного капитала, прекращении деятельности МБРР и др. Решения принимаются простым большинством голосов, по важным вопросам необходимо собрать 85% их. При голосовании в Совете управляющих вес голоса каждой страны зависит от ее доли в капитале банка (США имеют более 17% голосов, т.е. столько же, сколько имеют 140 развивающихся государств. Квоты России и Украины составляют соответственно 1,8 и 0,8%).

Совместный комитет по развитию Всемирного банка и МВФ (24 члена), созданный в 1974 г. в качестве политического форума для предварительного обсуждения важных проблем в области сотрудничества по развитию, на основе собственных исследований и анализа средне- и долгосрочных перспектив развивающихся стран формирует рекомендации по распределению имеющихся в распоряжении МБРР ресурсов.

В 1992—1998 гг. МБРР предоставил России кредиты на 11,4 млрд. долл. под реализацию 41 проекта (по состоянию на конец 1998 г. освоено 5,4 млрд. долл.). В 1998 г. Россия стала крупнейшим заемщиком МБРР в Европе и Центральной Азии. За 1997-1998 финансовый год она получила кредиты на 1,63 млрд. долл. (в мировом списке получателей Россия занимает пятое место).

В 1997 г. Россия впервые участвовала в сессии Всемирного банка и МВФ (в Гонконге) как полноправный член и заявила о своей прямой и полной заинтересованности в обсуждении мировых финансовых проблем. В августе 1998 г. на заседании Совета директоров Всемирного банка был утвержден проект кредитования России на сумму 1,5 млрд. долл. Срок погашения — семь лет с трехлетним льготным периодом. Выделение кредита предусмотрено тремя траншами: 300 млн. долл. (немедленно), 500 (в декабре 1998 г.) и 700 млрд. долл. (в июне 1999 г.). Став членом МБРР, Россия вступила и в Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ).

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) — третья влиятельная кредитная организация. Он был создан в 1991 г. (приступил к операциям в апреле 1991 г.) специально для оказания помощи странам

Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР на этапе рыночных преобразований. Местопребывание — Лондон (Великобритания).

В ЕБРР входит 59 стран. Акционерный капитал составляет 10 млрд. евро, или 13 млрд. долл. (евро является официальной валютой банка, все его активы, обязательства и финансовые отчеты выражаются в евро) и разделен на 1 млн. акций номинальной стоимостью в 10 000 евро. Общая номинальная сумма оплачиваемых акций равна 4,3 млрд. долл., т.е. 30% первоначально разрешенного к выпуску акционерного капитала. Квота России в капитале ЕБРР — 40 тыс. акций, что позволяет ей иметь собственного директора в Совете директоров. Руководящими органами ЕБРР являются Совет управляющих и Совет директоров. Каждый член банка представлен в Совете управляющих и Совете директоров. ЕБРР — универсальное учреждение и объединяет различные направления: предоставляет кредиты правительствам 25 стран и одновременно уделяет внимание поддержке частного сектора в этих странах.

Россия является крупнейшим получателем помощи от ЕБРР. По планам банка в России намечено реализовать 109 проектов с его участием, причем 87 из них были подписаны до конца июля 1998 г. Объем средств, выделенных для финансирования уже утвержденных проектов, составляет 2,7 млрд. ЭКЮ (с 1999 г. — евро), или 27% всех обязательств ЕБРР.

В России ЕБРР действует по следующим направлениям: укрепление мелкого бизнеса и новых частных предприятий; укрепление финансовой системы в России; создание возможностей для Доступа российских предприятий к инвестиционному капиталу (помимо кредитов); поддержка региональных банков и их клиентов; помощь в формировании в России венчурного (рисковой) капитала. Особая роль отведена программам финансирования внешнеторговых операций. ЕБРР взаимодействует со своей родственной организацией — МБРР, с Парижским и Лондонским клубами кредиторов.

Вопрос 6.

В последние десятилетия все более заметную роль в мировой экономике приобретают специализированные международные экономические организации. Их деятельность охватывает самые различные сектора мирового хозяйства; решение проблем промышленного развития и стабилизации сельскохозяйственного производства, защита интеллектуальной собственности, мирное развитие атомной энергетики, обеспечение занятости и условий труда и т.д. Помимо межправительственных специализированных организаций укрепляются позиции неправительственных специализированных экономических организаций, включая организации, оказывающие консалтинговые (консультационные) услуги.

Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО) основана в 1967 г. решением Генеральной Ассамблеи (резолюция 2152 (XXI) от 17 ноября 1966 г.). С 1985 г. она является специализированным учреждением системы ООН. Место пребывания — Вена (Австрия). Ее членами являются 166 государств, включая Россию.

Основными целями ЮНИДО являются:

- выполнение центральной координирующей роли в области промышленного развития в рамках системы ООН, содействие промышленному развитию и сотрудничеству на глобальном, региональном, национальном и отраслевом уровнях;
- индустриализация развивающихся стран и преодоление трудностей с ресурсами и инфраструктурой;
- приоритетная индустриализация Африки и выполнение задач второго десятилетия ее промышленного развития (1993-2002 гг.);
- реструктуризация, оздоровление и приватизация промышленности, в том числе в странах с переходной экономикой, помощь развивающимся странам в преодолении негативных сторон этого процесса.

Организация Объединенных Наций по промышленному развитию распространяет информацию по вопросам промышленности, бизнеса и технологий через сеть ИНТИБНЕТ, соединенную с Банком промышленной и технологической информации ЮНИДО-ИНТИБ, а также различные публикации, справочники, статистические материалы и ежегодные отчеты.

Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО) была основана 16 октября 1945 г. Она является специализированным учреждением системы ООН. Место пребывания — Рим (Италия). Ее членами являются 169 государств и Европейский союз. Основными целями ФАО являются:

- ликвидация голода;
- улучшение питания и качества жизни;
- совершенствование производства, переработки, сбыта и распределения продовольствия и продукции сельского хозяйства, лесоводства и рыболовства;
- содействие развитию сельских районов и улучшению условий жизни сельского населения.

Компьютерные базы данных ФАО (Всемирный центр сельскохозяйственной информации в Риме) располагают информацией по различным вопросам, начиная от рынков рыбы и кончая проводимыми в области сельского хозяйства исследованиями. ФАО публикует также документы и обзоры.

Устав Международного агентства по атомной энергии (МАГАТЭ) был утвержден в 1956 г. на международной конференции, состоявшейся в ООН. Он вступил в силу в 1957 г. МАГАТЭ является самостоятельной

межправительственной организацией входящей в систему ООН. Местопребывание — Вена (Австрия); Ее членами являются 123 государства, включая Россию.

Агентство устанавливает и обеспечивает гарантии недопущения использования атомной энергии в военных целях. Для этого оно поощряет и содействует развитию атомной энергии и ее практическому применению в мирных целях, а также проведению исследований в этой области. МАГАТЭ представляет Генеральной Ассамблее ООН, а также Совету Безопасности, Экономическому и Социальному Совету и другим органам ООН доклады по вопросам, входящим в их компетенцию.

В середине 90-х гг. режим гарантий МАГАТЭ распространялся на 850 ядерных установок. Соглашения о предоставлении гарантий того, что государства не используют ядерные материалы и оборудование для создания и производства атомного оружия, были заключены со 118 государствами, среди них 102 страны, подписавшие Договор о нераспространении ядерного оружия (ДНЯО).

Международная организация труда (МОТ) была создана в 1919 г. согласно Версальскому договору (ч. XIII). Она объединяет на равных правах правительства, предпринимателей и трудящихся. Местопребывание — Женева (Швейцария). Членами Организации являются более 170 государств, включая Россию. В качестве специализированного учреждения она входит в систему ООН.

Цели МОТ:

- обеспечение полной занятости и рост уровня жизни;
- поощрение экономических и социальных программ;
- соблюдение основных прав человека;
- охрана жизни и здоровья трудящихся;
- поощрение сотрудничества между предпринимателями и трудящимися.

Из 56 членов Совета 23 представляют правительства и по 14 — предпринимателей и трудящихся. В правительственной группе Совета 10 мест отданы представителям десяти наиболее крупных по ВВП стран (Бразилии, Великобритании, Германии, Индии, Италии, Китая, России, США, Франции, Японии), остальные члены Совета избираются Международной конференцией труда. Представители правительств высказываются от имени их стран, представители предпринимателей и трудящихся — от своего имени.

Основные категории и понятия

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫЕ И НЕПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ: ООН, ОЭСР, ВТО/ГАТТ, ЮНКТАД, МВФ, МБРР, ВСЕМИРНЫЙ БАНК, ЕБРР, ЮНИДО, ФАО, МАГАТЭ, МОТ, ЕВРО, СДР.

Раздел 3.

ФОРМИРОВАНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА

Тема 5. ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

План

1. Сущность Международной экономической интеграции, причины МЭИ.
2. Формы международной экономической интеграции.
3. Механизм и последствия экономической интеграции

Вопрос 1.

Международная экономическая интеграция (МЭИ) - характерная особенность современного этапа развития мировой экономики. На стыке XX-XXI веков она стала мощным инструментом ускоренного развития мировой экономики и повышения конкурентоспособности на мировом рынке стран - членов интеграционных группировок. Под МЭИ понимают процесс сращивания экономик соседних стран в единый хозяйственный комплекс на основе устойчивых экономических связей между их компаниями. Получившая развитие на основе регионализации, она возможно перейдет в будущем в глобальную интеграцию на основе слияния региональных союзов и выработки механизма управления континентальными и глобальными экономическими объединениями.

В основе всех теорий развития международной экономической интеграции лежит принцип выгоды страны от специализации каждой страны в рамках МРТ, и кооперировании усилий в экономических, социальных и политических сферах в тех случаях, когда ресурсов одного государства недостаточно. Первым этапом МЭИ становятся прямые хозяйственные связи на уровне первичных субъектов экономики, то есть фирм. Затем в процессе развития происходит взаимоприспособление национальных, правовых, фискальных и прочих систем вплоть до определенного сращивания управленческих структур.

Вопрос 2.

Самая простая, начальная форма международной экономической интеграции — зоны свободной торговли. В этом случае отменяются торговые ограничения для стран — участниц интеграционной группировки, и прежде всего снижаются или отменяются вообще таможенные пошлины. В результате создается преференциальная зона, характеризующаяся наличием в ней условий для свободной от тарифных и количественных ограничений международной торговли товарами и услугами. Соглашения о зонах свободной торговли соответствуют современной международной внешнеэкономической практике и концепции Всемирной торговой организации, направленным на либерализацию внешней торговли и стабилизацию торговой политики стран-участниц.

Соглашения о зонах свободной торговли обычно предусматривают обязательства партнеров не повышать в одностороннем порядке таможенные пошлины и не возводить новые торговые барьеры, т.е. придерживаться принципа взаимного моратория на ограничение и ухудшение условий внешней торговли. При этом в соглашениях о зонах свободной торговли могут быть предусмотрены особые случаи, в которых договаривающиеся стороны могут расширить на определенный срок при взаимно согласованных обстоятельствах сферу распространения защитных мер, включая увеличение таможенных пошлин на оговоренную величину. В правовом аспекте международные соглашения о зонах свободной торговли имеют преференциальный статус по отношению к внутренним законодательным актам стран — участниц соглашения.

Участие в зонах свободной торговли может осложнить положение стран - производителей, так как либерализация импорта создает благоприятные условия для соперников из числа стран - участниц соглашения, продукция которых может быть более высокого качества и технического уровня. Усиление конкуренции грозит банкротством для национальных производителей, не выдержавших соперничества с иностранными поставщиками товаров и услуг.

Формой более тесного сотрудничества является таможенный союз. Для него характерны наряду с отменой внешнеторговых ограничений внутри интеграционного объединения установление единого таможенного тарифа и проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран. В ряде случаев таможенный союз дополняется платежным союзом, предусматривающим взаимную конвертируемость валют и функционирование единой расчетной денежной системы.

В рамках таможенного союза, представляющего собой более совершенную, чем зоны свободной торговли, интеграционную структуру, страны-участницы проводят скоординированную внешнеторговую политику, главным образом в области таможенно-тарифных правил и процедур. Это дает им возможность регулировать товарные потоки в интересах развития производства, экспорта и более полного удовлетворения импортного спроса стран — участниц таможенного союза. Практика показывает, что таможенный союз создает более привлекательные условия для иностранных инвесторов, что также положительно сказывается на экономическом развитии стран-участниц.

Если устанавливаемый на внешних границах стран — участниц таможенного союза тариф на какой-либо товар становится выше средневзвешенного тарифа, существовавшего до создания интеграционной группировки, то страны-участницы ограничивают внешние источники снабжения с целью развития внутрисоюзных ресурсов. Тогда возможна совместная разработка природных ресурсов, новых материалов, технологий, наукоемких изделий, чтобы сократить зависимость от импорта. В случае установления уровня внешнего тарифа ниже средневзвешенного для стран — участниц таможенного союза последние ориентируются на рынки третьих стран и, следовательно, принимают меры для усиления конкуренции между внутренними и внешними производителями, чтобы создать стимулы для

отечественных производителей к изготовлению конкурентоспособной продукции.

При дальнейшем развитии процесс интеграции стран — членов группировки достигает формы общего рынка. Она знаменуется подписанием договора, охватывающего “четыре свободы” пересечения государственных границ — для товаров, услуг, капиталов и людей. В этом случае ход интеграционного процесса определяют уровень развития факторов производства и до некоторой степени координация внешнеэкономической политики. Кроме того, создание общего рынка требует гармонизации многих промышленных стандартов и правовых норм. При этом особое внимание уделяется системе мероприятий, предотвращающих нарушение норм и регулирующих конкуренцию.

Опыт Европейского союза (ЕС), реализовавшего этап общего рынка, показывает, что проведение политики в рамках этого этапа должно осуществляться при условии обязательного соблюдения странами-участницами взаимно согласованных регламентов (на правах их национальных законов). В то же время директивы, адресуемые государствам-членам, также обязательны для исполнения, но каждой из стран предоставляется свобода выбора форм и методов их выполнения.

Указанные три формы международной экономической интеграции охватывают главным образом сферу обмена, создавая формально странам-участницам равные условия для развития торговли и взаимных финансовых расчетов.

Наиболее сложная форма международной экономической интеграции с высокоразвитыми, прочными, долговременными внешнеэкономическими и политическими связями — экономический и валютный союз. При его достижении договоры о зоне свободной торговли, таможенном союзе и общем рынке дополняются соглашениями о проведении общей экономической и валютной политики. Следствием экономического и валютного союза выступает введение наднациональных институтов управления интеграционным сообществом — совета глав государств, совета министров, центрального банка и т.д.

На определенном этапе формирования экономического и валютного союза предусматривается проведение единой валютной политики и введение единой валюты. Эти мероприятия провидятся при активном участии единого Центрального банка. Практический опыт функционирования экономического и валютного союза пока весьма ограничен. Европейский союз перешел на использование единой валюты “евро” в безналичных расчетах в 1999 г. С 2001 года европейские страны переходят на наличную форму расчетов в “евро”

Дальнейшее развитие и совершенствование форм международной экономической интеграции может привести к превращению интеграционного объединения в политический союз, т.е. к образованию конфедеративного государства со всеми вытекающими последствиями, в том числе превращением наднациональных органов управления в центральные органы управления с еще большими полномочиями и властью. Прообразом политического союза может служить Швейцарская конфедерация кантонов.

К концу XX столетия в мире возникло несколько десятков интеграционных экономических группировок: зон свободной торговли, таможенных союзов, валютных и экономических союзов. Абсолютное большинство из них не могут реализовать преимущества международной экономической интеграции из-за недостаточно высокой степени развития экономических и политических отношений, примитивности и структурной недифференцированности национальных хозяйств, незрелости рыночных и финансовых структур.

Одновременно следует отметить, что существует несколько прогрессирующих интеграционных объединений: в развитых странах — Европейский союз (ЕС), и Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА), в развивающихся — Общий рынок стран Южного конуса (МЕРКОСУР), Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН). Благодаря этим реально и эффективно функционирующим интеграционным группировкам можно предполагать, что в ближайшем будущем мирохозяйственные связи будут представлять собой совокупность макроэкономических группировок, использующих в различных сочетаниях видов и форм преимущества экономической интеграции.

Вопрос 3.

Движущей силой международной экономической интеграции выступают фирмы. Они заинтересованы в достижении оптимального масштаба деятельности, в том числе через сотрудничество и кооперирование с иностранными компаниями в рамках региона без таможенных и других ограничений. Фирмы используют преимущества интеграции в следующей последовательности: расширение рынков сбыта создает предпосылки для оживления международной торговли; это в свою очередь становится импульсом к реорганизации производства товаров и услуг и оживлению в экономике. Последнее создает стимулы для роста инвестиций и ведет в конечном счете к росту прибылей.

Одновременно происходит санация фирменной структуры — в результате расширения рынка сильные (но не обязательно крупные) фирмы становятся еще могущественнее, а слабые, которые находили ниши и удерживались на национальных рынках, не выдерживают конкуренции на международном рынке, разоряются и поглощаются более сильными. С ликвидацией границ и унификацией стандартов к требованиям международного рынка могут приспособиться только сильные динамичные предприятия.

В условиях международной экономической интеграции на уровне участников внешнеторговых сделок учитываются следующие экономические эффекты: отсутствие необходимости содержать торговые представительства в каждой стране; рост преимуществ узкой специализации экспорта за счет эффекта масштаба; увеличение спроса в рамках региона; рост степени ценовой конкурентоспособности за счет устранения тарифных и нетарифных барьеров: растущие доходы, которые позволяют успешнее осваивать рынки третьих стран.

На макроуровне принимается в расчет, что внутрирегиональная торговля становится эффективнее; появляются новые возможности для

использования оптимального месторасположения предприятий на территории интеграционной группировки; снижаются издержки производства и сбыта товаров и услуг; растущая емкость рынка позволяет увеличивать расходы на НИОКР.

Сближение и сращивание национальных хозяйств приводит к существенному пересмотру подходов к развитию многих отраслей национальной экономики в каждой стране и необходимости координации и приспособления внутренних рынков к возникающим общим интересам стран — участниц интеграционного объединения. В этой связи появляется необходимость повышения уровня регулирования межгосударственных хозяйственных связей путем ограничения суверенитета каждого государства и создания наднациональных органов управления, в функции которых входит разработка, координация и контроль в отдельных сферах экономик стран — участниц интеграционных объединений.

Ограничения суверенитета интегрирующихся государств могут наносить существенный ущерб целым отраслям производства этих стран. Так, условиями договора о таможенном союзе, заключенного между Европейским союзом и Турцией в 1995 г., предусматривалось устранение барьеров (тарифов) во взаимной торговле. Если для экономики Турции в целом этот договор был благоприятным, так как давал возможность получать от ЕС льготные займы и безвозмездные ссуды, то автомобильная промышленность ее, ранее защищенная 40 %-ным протекционистским тарифом, понесла большие потери от наплыва в страну западноевропейских автомобилей.

Примером защиты своего суверенитета в проведении независимой национальной политики в денежно-кредитной сфере может служить отказ Великобритании, Греции, Дании и Швеции от присоединения к введению единой общеевропейской валюты — евро — в рамках экономического и валютного союза стран — членов ЕС с 1 января 1999 г.

По мнению ряда экспертов ВТО, преференциальные соглашения внутри международных экономических интеграционных объединений порой серьезно подрывают главное правило ГАТТ/ВТО — взаимное предоставление (глобальное) странам-членам режима наибольшего благоприятствования. Преференциальные взаимные соглашения между членами интеграционных региональных группировок могут игнорировать его, легально предоставляя партнерам по группировке значительно большие торговые льготы, чем другим странам — членам ГАТТ/ВТО. Кроме того, государства — члены интеграционных объединений порой применяют антидемпинговые меры и “добровольные” ограничения экспорта к предприятиям третьих стран в обход норм ГАТТ/ВТО. В качестве первого шага на пути к общемировой (в рамках ВТО) экономической интеграции многие страны на ближайшую перспективу предпочитают более узкую, региональную интеграцию. Это, по их мнению, позволит “с меньшими потерями” пройти первые, наиболее болезненные и сложные шаги либерализации собственных внутренних рынков, а также более весомо выступить с совместной позицией своих региональных интеграционных

объединений в дальнейших переговорах на пути к глобальной экономической интеграции.

Основные категории и понятия

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ (МЭИ),
ЗОНА СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ, ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ, ОБЩИЙ
РЫНОК, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ВАЛЮТНЫЙ СОЮЗ, ПОЛИТИЧЕСКИЙ
СОЮЗ,

Тема 6. ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

План:

1. Глобальные проблемы: сущность, признаки.
2. Проблема преодоления бедности и отсталости
3. Продовольственная проблема
4. Проблема природных ресурсов
5. Демографическая проблема
6. Проблема устойчивого развития
7. Проблема развития человеческого потенциала

Вопрос 1.

Глобализация хозяйственной деятельности привела к тому, что на механизм мирового хозяйства все более заметное воздействие стали оказывать проблемы, о которых мировое сообщество впервые заговорило в конце 60-х — начале 70-х гг. Эти проблемы получили название глобальных, а в научный обиход был введен термин “глобалистика” как специфическое направление международных экономических исследований.

Большинство исследователей сходится в том, что, несмотря на все разнообразие глобальных проблем, они обладают общей спецификой, выделяющей их на фоне других проблем мировой экономики. Такая специфика глобальных проблем заключается в том, что они имеют ряд общих признаков:

- носят общемировой характер, т.е. затрагивают интересы и судьбы всего (или, по крайней мере, большинства) человечества;
- угрожают человечеству серьезным регрессом в условиях жизни и дальнейшем развитии производительных сил (или даже гибелью человеческой цивилизации как таковой);
- нуждаются в срочном и неотложном решении;
- взаимосвязаны между собой;
- требуют для своего решения совместных действий всего мирового сообщества.

Исходя из этих признаков, к глобальным стали относить следующие проблемы мирового развития: преодоления бедности и отсталости; мира, разоружения, предотвращения мировой ядерной войны (проблема мира и демилитаризации); продовольственную; природных ресурсов (рассматриваемую часто как две отдельные проблемы — энергетическая и сырьевая); экологическую; демографическую; развития человеческого потенциала, освоения и использования ресурсов Мирового океана и космоса.

Вопрос 2.

В современном мире бедность и отсталость характерны прежде всего для развивающихся стран, где проживает почти 2/3 населения Земли. Поэтому данную глобальную проблему часто называют проблемой преодоления отсталости развивающихся стран.

Для большинства этих стран, особенно наименее развитых, типична сильная отсталость, если судить по уровню их социально-экономического развития. В результате для многих из этих стран характерны ужасающие масштабы нищеты. Так, 1/4 населения Бразилии, 1/3 жителей Нигерии, 1/2 населения Индии потребляют товаров и услуг менее чем на 1 долл. в день (по паритету покупательной способности). Для сравнения, в России таковых в первой половине 90-х гг. было менее 2 %.

В результате от недоедания в мире страдает около 800 млн. человек. К тому же значительная часть нищих людей неграмотна. Так, доля неграмотных среди населения старше 15 лет составляет в Бразилии 17 %, в Нигерии — около 43 % и в Индии — примерно 48 %.

Нарастание социальной напряженности из-за обострения проблемы отсталости подталкивает различные группы населения и правящие круги развивающихся стран к поиску внутренних и внешних виновников такой бедственной ситуации, что проявляется в увеличении числа и глубины конфликтов в развивающемся мире, в том числе этнических, религиозных, территориальных. Так, по данным Стокгольмского международного института исследований проблем мира (СИПРИ) во второй половине 90-х гг. в мире насчитывалось более 150 конфликтов различного происхождения. Учитывая тенденцию к расширению “клуба” ядерных держав за счет развивающихся стран, невозможно предугадать всю возможную катастрофичность подобного развития событий.

Большинство экономистов сходятся в том, что определяющее значение в решении проблемы бедности и отсталости имеет разработка в развивающихся странах эффективных национальных стратегий развития, опирающихся на внутренние экономические ресурсы на основе комплексного подхода. При таком подходе в качестве предпосылок для создания современной экономики и достижения устойчивого экономического роста рассматриваются не только индустриализация и постиндустриализация, либерализация хозяйственной жизни и преобразование аграрных отношений, но и реформа образования, улучшение системы здравоохранения, смягчение неравенства, проведен нерациональной демографической политики, стимулирование решения проблем занятости.

Однако многие развивающиеся страны (особенно наименее развитые) не могут полностью изменить свое положение без международного содействия решению проблемы отсталости. Оно осуществляется прежде всего по линии так называемой Официальной помощи развитию со стороны развитых стран в виде предоставления финансовых ресурсов. Для самых бедных стран (а именно они являются главными получателями этой помощи) официальная помощь развитию составляет более 3 % по отношению к их

ВВП, в том числе для стран Тропической Африки даже более 5 %, хотя в расчете на каждого жителя этого региона это всего 2 долл. в год (1996 г.).

Еще большие возможности для преодоления отсталости обеспечивают привлекаемые иностранные частные инвестиции-прямые и портфельные, а также банковские займы. Приток этих финансовых ресурсов в развивающиеся страны растет особенно быстро и является в настоящее время основой внешнего финансирования стран третьего мира. По данным МВФ, в 90-е гг. чистый приток всех финансовых ресурсов (т.е. за вычетом платежей по ним) в развивающиеся страны составлял ежегодно от 114 до 229 млрд. долл. Однако эффективность всех этих финансовых потоков зачастую сводится на нет коррумпированностью и простым воровством, достаточно широко распространенными в развивающихся странах, а также неэффективностью использования получаемых средств.

Вопрос 3.

Мировую продовольственную проблему называют одной из главных нерешенных проблем XX в. За последние 50 лет в производстве продовольствия достигнут существенный прогресс - численность недоедающих и голодающих сократилась почти вдвое. В то же время немалая часть населения планеты до сих пор ощущает дефицит продуктов питания. Численность нуждающихся в них превышает 800 млн. человек, т.е. абсолютную нехватку продовольствия (по калориям) испытывает каждый седьмой.

Наиболее остро проблема дефицита продуктов питания стоит во многих развивающихся странах (к ним по статистике ООН относится и ряд постсоциалистических государств). В частности, к числу наиболее нуждающихся стран, где среднее душевое потребление продовольствия по энергетической ценности составляет менее 2000 ккал в день и продолжает снижаться, относятся Того и Монголия.

В то же время в ряде развивающихся стран уровень потребления на душу населения в настоящее время превышает 3000 ккал в день, т.е. находится на вполне приемлемом уровне. К данной категории относятся, в частности, Аргентина, Бразилия, Индонезия, Марокко, Мексика, Сирия и Турция.

Другим важнейшим аспектом продовольственной проблемы является несбалансированность питания. Так, для современной России характерно не столько снижение энергетической ценности потребляемого продовольствия (в течение 90-х гг. — с 2500 до 2300 ккал в день), сколько ухудшение структуры питания. Иными словами, душевое потребление наиболее важных видов продовольствия находится значительно ниже медицинских норм, рекомендуемых для полноценного питания, и продолжает сокращаться. В 1997 г. потребление мяса и мясопродуктов в расчете на одного человека составило 50 кг (при норме 81 кг), молока и молочных продуктов — 229 кг (норма — 392 кг), растительного масла — 7,9 кг (норма — 13 кг), сахара — 33 кг (норма — 40,7 кг). Наибольшую остроту продовольственная проблема в России приобрела в 90-е гг. в связи с резким снижением жизненного уровня

основной части населения и падением сельскохозяйственного производства более чем в 1,5 раза.

Мировое производство сельскохозяйственной продукции сдерживается ввиду ограниченности угодий, причем как в развитых, так и в развивающихся странах. Это связано с высоким уровнем урбанизации, необходимостью сохранения лесных массивов, ограниченностью водных ресурсов. Наиболее остро проблема дефицита продовольствия стоит перед беднейшими странами, которые не в состоянии выделять значительные средства на импорт продуктов питания.

Несмотря на то, что основная часть продовольствия потребляется там, где оно произведено, международная торговля продуктами питания ведется весьма интенсивно. Объем мирового экспорта продовольствия составляет более 300 млрд. долл. в год.

Основные участники международной торговли продовольствием — развитые страны, прежде всего США, Франция, Нидерланды, Германия. На долю этой группы стран приходится порядка 60 % мирового экспорта и импорта. Примерно треть закупок и продаж продовольствия приходится на страны Азии, Африки и Латинской Америки. Доля стран с переходной экономикой незначительна и составляет менее 5 %.

Россия является крупным нетто-импортером продовольствия и сырья для его производства, ежегодно закупая этих товаров на сумму более 10 млрд. долл. (прежде всего мясо и мясные продукты, сахар, зерно, а также молоко и молочные продукты).

Наиболее активно ведется международная торговля зерновой продукцией, а также (в меньшей степени) мясными и молочными товарами и сахаром. Главными поставщиками зерна являются США, Канада, ЕС (в основном Франция), Аргентина и Австралия;

На их долю приходится 9/10 мирового экспорта пшеницы и кормового зерна. Страны — ведущие экспортеры продовольствия являются одновременно его крупными покупателями. Так, США, обеспечив себе ключевые позиции в поставках стратегического продовольственного сырья, импортируют в больших количествах фрукты и овощи, кофе, какао, чай, специи и ряд других товаров. В 1996 г. экспорт продовольствия Соединенными Штатами составил 47 млрд. долл., а импорт — 22 млрд. долл.

Проводимая политика поддержки высоких внутренних цен привела к перепроизводству ряда сельскохозяйственных товаров и широкому распространению экспортных субсидий и ограничений на импорт, что в свою очередь осложнило межгосударственные отношения во внешнеэкономической сфере. Отсутствие согласованных на международном уровне правил и процедур неоднократно являлось поводом для возникновения противоречий, чреватых подрывом стабильности международной торговли и возникновением торговых войн.

Вопрос ослабления протекционизма во внешней торговле сельскохозяйственной продукцией является одним из главных в деятельности Всемирной торговой организации (ВТО), в том числе сокращение уровня государственной поддержки сельскохозяйственного

производства (агрегированный показатель предполагается снизить на 20 % по сравнению с 1986-1988 гг.).

В результате реализации этих мер можно ожидать усиления позиций на мировом продовольственном рынке тех стран, которые обладают наиболее развитым сельским хозяйством, ориентированным на потребности внешнего рынка (США, ЕС, Канада, Австралия, Аргентина и др.). В то же время производители сельскохозяйственной продукции в государствах -- нетто-импортерах продовольствия, если не сумеют приспособиться к новым условиям, понесут значительные потери вследствие сокращения субсидирования их производства. Население этих стран может столкнуться со все возрастающим импортом основных видов сельскохозяйственной продукции, в первую очередь зерна, сахара, мясных и молочных продуктов, и соответственно с удорожанием продаваемого продовольствия, так как местные продукты не будут больше субсидироваться.

Россия, как будущая участница ВТО, очевидно, столкнется с отмеченными выше проблемами. В то же время РФ располагает довольно широкими возможностями для перестройки структуры производства и внешней торговли аграрной продукцией. Очевидно, что России по примеру США и Западной Европы необходимо переносить акцент при осуществлении поддержки АПК на развитие инфраструктуры в сельской местности, защиту окружающей среды, контроль качества и санитарный контроль, активизацию научных исследований в аграрной сфере и меры в области государственного регулирования продовольственного рынка страны.

Помимо ВТО, другой важной организацией, где определяются перспективы мировой продовольственной ситуации, является ФАО (Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН). В настоящее время эта организация, в деятельности которой Россия участвует в качестве постоянного наблюдателя, и мировое сообщество в целом уделяют серьезное внимание перспективам решения продовольственной проблемы в нуждающихся странах, в том числе в странах с переходной экономикой. Если ранее (в 70-80-е гг.) наиболее важная роль отводилась продовольственной помощи, то к настоящему времени акцент сместился на оказание содействия развитию национального сельского хозяйства. Основной формой помощи аграрному сектору со стороны как ФАО, так и крупнейших стран-доноров (США и государств-членов ЕС) является финансирование конкретных проектов, ориентированных на подъем сельского хозяйства.

Примерами реальной поддержки развития национального сельского хозяйства со стороны ФАО являются распространение новых высокоурожайных сортов культур в нуждающихся странах, передача достижений в области биотехнологии, разработка и помощь в осуществлении проектов расширения производства продовольствия, строительство объектов инфраструктуры в сельской местности и т.п.

Многие международные эксперты сходятся в том, что производство продовольствия в мире в ближайшие 20 лет будет способно в целом удовлетворить спрос населения на продукты питания, даже если население планеты будет ежегодно возрастать на 80 млн. человек. При этом спрос на

продовольствие в развитых странах, где он и так достаточно высок, останется примерно на современном уровне (изменения коснутся главным образом структуры потребления и качества продуктов). В то же время усилия мирового сообщества по решению продовольственной проблемы приведут, как предполагается, к реальному росту потребления продовольствия в странах, где наблюдается его нехватка; т.е. в ряде государств Азии, Африки и Латинской Америки, а также Восточной Европы.

Вопрос 4.

В последней трети XX в. среди проблем мирового развития обозначилась проблема истощаемости и нехватки природных ресурсов, особенно энергетических и минерального сырья.

В сущности, глобальная энергосырьевая проблема представляет собой две очень близкие по характеру происхождения проблемы — энергетическую и сырьевую. При этом проблема обеспечения энергией является в значительной мере производной от проблемы сырьевой, поскольку практически большая часть используемых в настоящее время способов получения энергии по сути является переработкой специфического энергетического сырья.

Об энергосырьевой проблеме как глобальной заговорили после энергетического (нефтяного) кризиса 1972—1973 гг., когда в результате скоординированных действий государства — члены ОПЕК практически одновременно повысили в 10 раз цены на продаваемую ими сырую нефть. Подобный шаг, но в более скромных масштабах (страны — члены ОПЕК не смогли преодолеть внутренние конкурентные противоречия), был предпринят в самом начале 80-х гг. Это позволило говорить о второй волне мирового энергетического кризиса. В результате за 1972—1981 гг. цены на нефть выросли в 14,5 раза. В литературе того времени это было названо “мировым нефтяным шоком”, который ознаменовал конец эры дешевой нефти и вызвал цепную реакцию подорожания различных других видов сырья. Некоторые аналитики тех лет расценивали подобные события как свидетельство истощения мировых невозобновляемых природных ресурсов и вступления человечества в эпоху длительного энергетического и сырьевого “голода”.

Энергетический и сырьевой кризисы 70-х — начала 80-х гг. нанесли тяжелый удар по существовавшей системе мирохозяйственных связей и вызвали тяжелые последствия во многих странах. Прежде всего это коснулось тех стран, которые в развитии своих национальных экономик в значительной степени ориентировались на относительно дешевый и устойчивый импорт энергоносителей и минерального сырья.

Наиболее глубоко энергетический и сырьевой кризисы затронули большинство развивающихся стран, поставив под сомнение возможность реализации в них стратегии национального развития, а в некоторых — и возможность экономического выживания государства. Известно, что подавляющая часть запасов полезных ископаемых, находящихся на территории развивающихся стран, сосредоточена примерно в 30 из них. Остальные же развивающиеся страны для обеспечения своего

экономического развития, в основу которого во многих из них была заложена идея индустриализации, вынуждены импортировать большую часть необходимого минерального сырья и энергоносителей.

Энергетический и сырьевой кризисы 70-80-х гг. несли в себе и позитивные элементы. Во-первых, сплоченные действия поставщиков природных ресурсов из развивающихся стран позволяли странам-аутсайдерам в отношении отдельных соглашений и организаций стран — экспортеров сырья проводить более активную внешнеторговую сырьевую политику. Так, одним из крупнейших экспортеров нефти и некоторых других видов энергетического и минерального сырья стал бывший Советский Союз.

Во-вторых, кризисы дали импульс развитию энергосберегающих и материалосберегающих технологий, усилению режима экономии сырья, ускорению структурной перестройки экономики. Эти меры, предпринятые прежде всего развитыми странами, позволили в значительной степени смягчить последствия энергосырьевого кризиса. В частности, только за 70—80-е гг. энергоемкость производства в развитых странах снизилась более чем на 1/4. Повышенное внимание стало уделяться использованию альтернативных материалов и источников энергии.

В-третьих, под влиянием кризиса стали проводиться крупномасштабные геолого-разведочные работы, приведшие к открытию новых нефтегазовых месторождений, а также экономически рентабельных запасов других видов природного сырья. Так, новыми крупными районами добычи нефти стали Северное море и Аляска, минерального сырья — Австралия, Канада, ЮАР.

В итоге пессимистические прогнозы обеспеченности мировых потребностей в энергоносителях и минеральном сырье сменились оптимистическими расчетами, основанными на новых данных. Если в 70-х — начале 80-х гг. обеспеченность основными видами энергоносителей оценивалась в 30—35 лет, то в середине 90-х гг. она увеличилась по нефти — до 42 лет, природному газу — до 67 лет, а по углю — даже до 440 лет.

Таким образом, глобальной энергосырьевой проблемы в ее прежнем понимании как опасности абсолютной нехватки ресурсов в мире сейчас не существует. Но сама по себе проблема надежного обеспечения человечества сырьем и энергией остается. Последние события на рынке энергосырья - демарш Ирака, отказавшегося экспортировать нефть на условиях ООН, повышение квот добычи нефти странами ОПЕК в условиях высоких цен на энергоносители - показывают, как нестабилен этот рынок.

Вопрос 5.

Демографическая проблема в самом общем виде заключается в неблагоприятных для экономического развития динамике населения и сдвигах в его возрастной структуре. Данная проблема складывается по-разному в развивающихся и в развитых, а также постсоциалистических странах. В ряде развивающихся стран суть демографической проблемы составляет резкий рост населения, который тормозит экономическое развитие, лишая данные страны возможности осуществлять производственное накопление в сколько-нибудь значительных размерах.

Другой аспект демографической проблемы составляет переход развитых стран к простому воспроизводству населения, а во многих постсоциалистических странах — депопуляция вследствие устойчивого превышения смертности над рождаемостью.

Численность населения мира на протяжении всей истории человечества неуклонно возрастает. Если своего первого миллиарда население мира достигло примерно в 1820 г., то уже второго миллиарда оно достигает через 107 лет (в 1927 г.), третьего — 32 года спустя (в 1959 г.), четвертого — через 15 лет (в 1974 г.), пятого — по прошествии уже всего 13 лет (в 1987 г.) и шестого — через 12 лет (в 1999 г.).

Никогда за всю историю человечества темпы роста населения в мире в абсолютных цифрах не были столь высокими, как во второй половине XX в. Среднегодовой Прирост в 50-х гг. составлял 53,3 млн. человек; в 60-х — 66,7; в 70-х — 70,3; в 80-х — 86,4 и в 90-х — свыше 90 млн. человек. По оценке ООН, такой прирост населения сохранится до 2015 г.

Среднегодовые темпы прироста мирового населения постепенно замедляются: с 2 % в 1960-1965 гг. до 1,7 % в 1980-1985 гг. и 1,6 % в 1991-1996 гг. Это обусловлено тем, что страны Северной Америки, Европы (включая Россию) и Япония перешли к простому воспроизводству населения, для которого характерен незначительный прирост или относительно небольшая естественная убыль населения. Одновременно существенно уменьшился естественный прирост населения в Китае и странах Юго-Восточной Азии. Однако замедление темпов практически не означает смягчения остроты мировой демографической ситуации в первые десятилетия XXI в., так как отмеченное снижение темпов оказывается пока недостаточным, чтобы существенно уменьшить абсолютный прирост.

Особая острота глобальной демографической проблемы проистекает от того, что свыше 80 % прироста мирового населения приходится на развивающиеся страны. Ареной демографического взрыва в настоящее время являются страны Тропической Африки, Ближнего и Среднего Востока и в несколько меньшей степени — Южной Азии. Население развивающихся стран (включая Китай) увеличилось за 1990-1997 гг. на 15,6 %, тогда как число жителей развитых государств возросло на 4,9 %, а в странах Центральной и Восточной Европы, Балтии и СНГ осталось на прежнем уровне.

Почти вдвое сократились темпы прироста в развитых странах. Во многих странах с переходной экономикой (Россия, Украина, страны Балтии, Болгария, Румыния) наметилась тенденция естественной убыли населения в связи с целым рядом причин (резкое снижение рождаемости и повышение смертности в результате как длительной тенденции к демографическому постарению населения, так и затяжного социально-экономического кризиса).

С целью объяснения процессов роста населения мира была разработана концепция демографического перехода. Согласно этой концепции, в традиционном обществе рождаемость и смертность высоки, и численность населения растет очень медленно. В первой фазе снижение смертности (вследствие улучшения качества питания и здравоохранения) происходит

быстрее, чем снижение рождаемости, в результате чего резко увеличивается естественный прирост населения. В этой фазе — “демографический взрыв”. Во второй фазе смертность продолжает снижаться, но рождаемость падает еще быстрее, вследствие чего прирост населения постепенно замедляется. Для третьей фазы характерно замедление снижения рождаемости при некотором повышении смертности, так что естественный прирост сохраняется на невысоком уровне. К завершению этой фазы в настоящее время близки промышленно развитые страны. Наконец, в четвертой фазе показатели смертности и рождаемости становятся почти одинаковыми, и процесс демографической стабилизации заканчивается.

Ожидается, что процесс демографического перехода продлится примерно до 2100 г., когда произойдет стабилизация численности населения на уровне 10,5 млрд. человек.

Современный демографический взрыв начался в 50—60-х гг. и, по мнению ряда ученых, будет продолжаться, по крайней мере, до конца первой четверти XXI в. Главной его причиной является то, что на современном этапе в развивающихся странах сложился своеобразный переходный тип воспроизводства населения, при котором снижение смертности не сопровождается соответствующим сокращением рождаемости. Темпы снижения смертности оказались беспрецедентными в мировой истории. Это произошло в решающей степени в результате активных мероприятий по борьбе с эпидемиями, использования принципиально новых медицинских препаратов, улучшения общих санитарно-гигиенических условий жизни населения. В то же время рождаемость в развивающихся странах в целом остается еще достаточно высокой

Главное последствие быстрого роста населения заключается в том, что если в Европе демографический взрыв следовал за экономическим ростом и изменениями в социальной сфере, то в развивающихся странах резкое ускорение темпов роста населения опередило модернизацию производства и социальной сферы.

Из-за неспособности промышленности обеспечить работой растущее население во многих развивающихся странах происходит разрастание мелкого ремесла и торговли, сферы услуг, для которых характерны преимущественно ручной труд, низкая производительность его и ничтожные доходы. Во многих случаях и рост числа многих заведений, и увеличение числа работающих в них отнюдь не означают рациональное включение избыточной рабочей силы в общественное производство, а лишь служат формой разрастания скрытой безработицы и неполной занятости. Отсюда проблемы занятости и бедности оказываются неразрывно связанными.

Бедное крестьянство, мигрируя в города и включаясь в примитивное мелкое производство, не требующее повышения образовательного и профессионального уровня, не воспринимает норм городского поведения, в частности, в сфере семейных отношений, ограничивающих рождаемость. По этой причине урбанизация во многих развивающихся странах не сопровождается сколько-нибудь значительным снижением прироста населения.

В связи с этим одним из важнейших аспектов глобальной демографической проблемы в современных условиях является обеспечение занятости и эффективного использования трудовых ресурсов развивающихся стран. Решение проблемы занятости в этих странах возможно путем как создания новых рабочих мест в современных отраслях их экономики, так и увеличения трудовой миграции в промышленно развитые и более богатые страны.

В 70-90-е гг. проявился демографический кризис, затронувший экономически развитые страны и страны с переходной экономикой. Этот кризис заключается в резком уменьшении темпов роста численности населения в обеих группах стран и даже естественной убыли (в России, Украине, Венгрии, Германии, Швеции), а также в демографическом старении, сокращении или стабилизации трудовых ресурсов. Демографическое старение (когда доля населения старше 60 лет составляет более 2 % общей его численности) — это закономерный, исторически обусловленный процесс, имеющий необратимые последствия. Вместе с тем этот процесс ставит перед обществом серьезные социально-экономические проблемы — прежде всего увеличение экономической нагрузки на занятое население.

В России снижение смертности и повышение рождаемости в пределах, в которых они реально возможны в нашей стране при самом благоприятном развитии событий, способны несколько уменьшить естественную убыль по сравнению с ситуацией 90-х гг. (но не преодолеть ее). Единственным источником роста населения или хотя бы поддержания его неубывающей численности может служить только иммиграция. Что касается демографического старения, то ожидается, что в России в 2000-2015 гг. откроется “окно демографического благоприятствования”. За этот период практически не изменится доля населения пенсионных возрастов и одновременно значительно вырастет доля населения трудоспособных возрастов. Этот период необходимо использовать для снижения смертности населения, особенно младших и средних возрастов (это несколько замедлит старение), а также для реформирования системы социальной защиты и существенного повышения эффективности экономики.

Вопрос 6.

К числу самых значимых результатов международного сотрудничества следует отнести документы конференции ООН по окружающей среде и развитию, проходившей в Рио-де-Жанейро в июне 1992 г., в частности, программу “Повестка дня на XXI век”, которая представляет собой глобальную программу экономического и социального развития человечества на будущий век.

Основой формирования нового типа эколого-экономического роста должно стать устойчивое развитие. Наиболее удачным является определение: устойчивое развитие — это такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои потребности. Устойчивое развитие — это развитие, которое не возлагает дополнительные затраты на следующие

поколения; это развитие, которое минимизирует отрицательные внешние эффекты; это развитие, которое обеспечивает постоянное простое или расширенное воспроизводство производственного потенциала; это развитие, при котором человечеству необходимо жить только на проценты с природного капитала, не затрагивая его самого.

Центральное место в понятии устойчивого развития занимает проблема учета долгосрочных экологических последствий принимаемых сегодня экономических решений.

Для более детального анализа устойчивого развития используются понятия слабой и сильной устойчивости. Сторонники сильной устойчивости занимают жесткую, часто “антиэкономическую” позицию по многим вопросам развития: стабилизация или уменьшение масштабов экономики, приоритет прямого регулирования, жесткое ограничение потребления и т.д. Сторонники слабой устойчивости предпочитают модифицированный экономический рост с учетом экологического, “зеленого” изменения экономических показателей, широкое использование эколого-экономических инструментов (штрафы за загрязнения), изменение потребительского поведения и т.д. Несмотря на довольно большие различия этих позиций, обе они противостоят техногенной концепции развития, которая основывается на неограниченном развитии свободного рынка, ориентации на чисто экономический рост, эксплуатации природных ресурсов, максимизации потребления и т.д.

Основной подход к достижению устойчивого развития — это стратегия ограниченного потребления. Она основывается на том, что человечество потребляет слишком много природных ресурсов, и именно это вызывает их истощение и деградацию окружающей природной среды.

Вопрос 7.

В основе ряда глобальных проблем лежат процессы постиндустриализации с ее повышенным вниманием к человеку (человеческому капиталу, человеческому потенциалу).

На формирование человеческого потенциала все большее влияние оказывает возрастающая интернационализация жизни человечества. Кроме того, изменение условий и характера труда и повседневной жизни при переходе к постиндустриальному обществу предъявляют в настоящее время повышенные требования и к физическим качествам человека, которые в значительной мере определяют его способность к труду. На процессы воспроизводства человеческого потенциала большое влияние оказывают такие факторы, как сбалансированное полноценное питание, жилищные условия, состояние окружающей среды, экономическая, политическая и военная стабильность, состояние здравоохранения и массовые заболевания и т.п.

Так, по прогнозам экспертов ВОЗ (Всемирной организации здравоохранения), на рубеже XX—XXI вв. только в африканских странах СПИД поразит до 25% рабочей силы.

Ключевыми элементами квалификации сегодня выступают уровень общего и профессионального образования. Признание значения общего и

профессионального образования, увеличение продолжительности обучения привели к осознанию того, что рентабельность ассигнований в человека превосходит прибыльность вложений в физический капитал. В связи с этим затраты, на образование и профессиональную подготовку, а также здравоохранение, получившие название “инвестиций в человека”, рассматриваются в настоящее время не как непроизводительное потребление, а как один из наиболее эффективных видов капиталовложения. Во второй половине 90-х гг. затраты на образование составляли в США более 5 % их ВВП, в Японии и в России — около 4 %.

Отдельная задача в области образования — это ликвидация неграмотности. В последние десятилетия уровень неграмотности в мире снизился, но число неграмотных возросло. Подавляющая часть неграмотных приходится на развивающиеся страны. Так, в Африке и Южной Азии неграмотные составляют более 40 % взрослого населения.

Основные категории и понятия

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ, ГЛОБАЛИСТИКА, ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА, БЕДНОСТЬ И ОТСТАЛОСТЬ, ПОСТИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ, ПРОБЛЕМА ВОЙНЫ И МИРА, РАЗРЯДКА, “ХОЛОДНАЯ ВОЙНА”, ТЕРРОРИЗМ, ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ПРОБЛЕМА, МИРОВЫЕ ЭКСПОРТЕРЫ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ, ВТО, ФАО, ИСЧЕРПАЕМОСТЬ НЕВОЗОБНОВИМЫХ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ, ЭНЕРГОРЕСУРСЫ, ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ, ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА, РОЖДАЕМОСТЬ, СМЕРТНОСТЬ, ТЕМПЫ РОСТА И ПРИРОСТА НАСЕЛЕНИЯ, ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ВЗРЫВ, КОНЦЕПЦИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ПЕРЕХОДА, УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ, СТРАТЕГИЯ ОГРАНИЧЕННОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ, ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ, ВОЗ, ЛИКВИДАЦИЯ НЕГРАМОТНОСТИ.

Раздел 4. ПРОМЫШЛЕННО РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ РЫНКИ

Тема 7. ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ

План

1. Европейский союз (ЕС): сущность, цели создания.
2. История создания ЕС.
3. ЕС в 80-х годах. Маастрихский договор.

Вопрос 1.

Европейский союз, насчитывающий ныне в своем составе 15 государств-членов с населением около 370 млн. человек, представляет собой наиболее развитую и совершенную интеграционную группировку в мире. Его создание было обусловлено прежде всего тем, что именно в Западной Европе после Второй мировой войны с наибольшей силой проявилось противоречие между интернациональным характером современного производства и узкими национально-государственными границами его функционирования. Кроме того, вплоть до начала 90-х гг. западноевропейская интеграция подталкивалась вперед непосредственной конфронтацией на континенте двух противоположных общественных систем. Важная причина состояла и в стремлении западноевропейских стран преодолеть негативный опыт двух мировых войн, исключить возможность возникновения их на континенте в будущем.

В своей эволюции ЕС прошел все формы интеграции: зону свободной торговли; таможенный союз; экономический и валютный союз; политический союз (становление третьей и четвертой форм еще не завершено), развиваясь вглубь и вширь. При этом неоднократно изменялись официальные и неофициальные названия данной интеграционной группировки, что отражало ее эволюцию.

Вопрос 2.

У истоков ЕС стояло образование в 1952 г. Европейского объединения угля и стали (ЕОУС) — отраслевой интеграционной группировки с участием ФРГ, Франции, Италии, Бельгии, Нидерландов и Люксембурга. Эти шесть стран подписали 25 марта 1957 г. Римский договор об образовании Европейского экономического сообщества (ЕЭС), вступивший в силу с 1 января 1958 г. С начала 1973 г. к группировке присоединились Великобритания, Дания и Ирландия, в 1981 г. — Греция, 1986 г. — Испания и Португалия, 1995 г. — Австрия, Швеция и Финляндия.

В первые годы существования ЕЭС его неофициально называли “Общий рынок”, ибо процесс интеграции действительно начался с либерализации внешней торговли. Однако он довольно быстро вышел за эти рамки, оставляя на своем пути одну веху за другой.

В 1958—1968 гг. (“переходный период” становления общего рынка товаров, услуг, капитала и рабочей силы) были отменены таможенные пошлины и количественные ограничения экспорта и импорта промышленной продукции внутри ЕЭС (по аграрной продукции была осуществлена частичная либерализация и установлен особый режим наднационального регулирования ее производства и сбыта), установлен единый таможенный режим (включая единый таможенный тариф) в отношении товаров, ввозимых из третьих стран. В области сельского хозяйства был введен общий режим регулирования цен и объемов производства основных видов аграрной продукции умеренного пояса (мясо, зерно, масло и др.) и создан аграрный фонд ЕЭС (ФЕОГА), призванный способствовать модернизации аграрного сектора и противодействовать массовому разорению фермерских хозяйств. Кроме того, была значительно либерализована миграция капитала и рабочей силы внутри ЕЭС.

В целом, к середине 1968 г. в ЕЭС сложился развитый таможенный союз, дополненный элементами межгосударственного согласования (гармонизации) экономической и валютной, а также (но в значительно меньшей степени) внешней политики. В 1967 г. произошло слияние руководящих органов ЕЭС и двух отраслевых интеграционных группировок—ЕОУС и Европейского сообщества по атомной энергии (Евратом), после чего вся интеграционная группировка стала официально называться Европейскими сообществами, или Европейским сообществом (ЕС). Впрочем, изменение названия отражало не только указанный факт слияния, но и то обстоятельство, что к этому моменту западноевропейская интеграция вышла за чисто экономические рамки, затронув политику, гуманитарные отношения и другие сферы общественной жизни.

С середины 70-х до середины 80-х гг. интеграция в рамках ЕС переживала длительный застой, оценивавшийся многими западными учеными как кризис. Среди интеграционных мероприятий в этот период заметно выделяются лишь два. Во-первых, с начала 1975 г. страны — члены ЕС окончательно передали свои полномочия в области внешнеторговой политики соответствующим органам ЕС. Теперь каждая из этих стран лишилась возможности заключать двусторонние торговые соглашения с третьими странами.

Во-вторых, в 1979 г. была создана Европейская валютная система (ЕВС) на базе единой расчетной единицы — ЭКЮ, формировавшейся на основе “корзины валют” участников ЕВС. Были установлены пределы отклонений рыночного курса валют стран — членов ЕС при их обмене друг на друга и доллары от курсов центральных банков этих стран, т.е. своего рода валютный коридор в $\pm 2,25\%$, названный в публицистике “валютной змеей”. Вместе с тем к ЕВС не смогли подключиться сразу Великобритания, Греция, Испания и Португалия, а Италия вошла в нее на особых условиях ($\pm 6\%$).

С середины 80-х гг. в ЕС наблюдается резкая активизация интеграционных процессов, явное преобладание центростремительных сил, хотя эти процессы сталкиваются с рядом серьезных проблем. Это объясняется многими обстоятельствами, среди которых выделим два.

Во-первых, необходимостью объединить усилия участников ЕС для противодействия резко обострившейся конкуренции со стороны США, Японии и новых индустриальных стран, осуществления назревшей структурной перестройки хозяйства и решения задач нового этапа научно-технической революции.

Во-вторых, коренным изменением позиции Франции в отношении ЕС, а именно от нее и ФРГ решающим образом зависит то, насколько быстро и интенсивно протекает и будет протекать западноевропейская интеграция. До начала 80-х гг. позиция Франции в отношении интеграции была сдержанной, достаточно противоречивой, а подчас и откровенно деструктивной (например, в 1966 г. она в течение многих месяцев игнорировала органы ЕС и не участвовала в их деятельности), что объяснялось отголосками ее имперских амбиций и претензиями на ведущую роль в ЕС как великой ядерной державы. Однако в начале 80-х гг. правящие круги этой страны окончательно осознали, что такой курс ведет в тупик и Франция может сохранить свой высокий статус только как одна из ведущих стран — членов ЕС и один из главных “моторов” интеграции. Была сделана ставка на ЕС и усиление его наднационального характера.

Принятый в конце 1985 г. Единый европейский акт (вступил в силу с 1 июля 1987 г.) предусматривал создание к концу 1992 г. в ЕС полностью интегрированного (внутреннего) рынка, далеко идущее объединение научно-технических потенциалов и реализацию крупномасштабных исследовательских программ в новейших отраслях (микроэлектронике, информатике, телекоммуникационной технике, биотехнологии, экологии и др.), все более тесную гармонизацию экономической и валютной политики стран — членов блока, усиление наднациональных механизмов ЕС.

Положения Единого европейского акта в основном были выполнены вовремя, что нашло отражение в переименовании блока (с 1993 г.) в Европейский союз. Внутренний рынок ЕС действительно сложился к концу 1992 г. по товарам. Правда, пока еще он не сложился в электроэнергетике, а также по многим видам услуг (особенно важно — транспортных). Нет до сих пор единого конкурентного рынка государственных заказов. В то же время не осталось искусственных препятствий на пути свободной миграции (по крайней мере, правовых препон) капиталов и рабочей силы, хотя фактически такие препятствия создаются в каждом конкретном случае бюрократическим исполнением нормативных актов ЕС.

Вопрос 3.

Сильнейшие импульсы углубления интеграции в ЕС дал Маастрихтский договор о Европейском союзе (он является основной частью комплекса Маастрихтских соглашений), подписанный главами государств — членов ЕС в декабре 1991 г. (Австрия, Швеция и Финляндия автоматически присоединились к нему в результате своего вступления в ЕС с 1 января 1995 г.) и введенный в действие в 1993 г. Он включает три принципиально новых качественных момента:

- во-первых, введение с 1993 г. единого гражданства ЕС (имеется перечень прав и обязанностей), которое существует параллельно с национальным гражданством стран — членов ЕС;

- во-вторых, формирование политического союза а, что подразумевает проведение интегрированной внешней политики, тесную увязку внутренних политик (особенно в области борьбы с преступностью), сближение юридических систем, повышение роли парламента ЕС;

- в-третьих, формирование экономического и валютного союза (ЭВС), сердцевинной которого призвана стать единая валюта (евро). К 2002 г. она полностью вытеснила из оборота национальные валюты стран — участниц ЭВС, заменив их. В отличие от ЭКЮ евро - не просто расчетная единица, но и полноценная валюта, функционирующая как в виде денег на счетах, так и в форме банкнот и монет. Циркуляцию евро регулирует созданный Центральный банк ЕС.

Переход к евро осуществлялся поэтапно с 1 января 1999 г. Первоначально она функционировала параллельно с национальными валютами, причем с 1 января 1999 г. не все страны - члены ЕС смогли начать переход к евро, поскольку часть из них не выполнила необходимых для этого требований (дефицит госбюджета — не более 3% ВВП, накопленный государственный долг — максимально 60% ВВП и др.). Вместе с тем почти все стремятся к этому. Лишь Великобритания пока что исходит из постулата сохранения своей национальной валюты. Дания, Швеция и Греция намерены перейти к евро, но позднее.

Можно ожидать, что евро станет одной из сильнейших валют в мире. Ожидается, что она принесет всем членам ЭВС ощутимую пользу, способствуя снижению издержек и росту эффективности производства.

Параллельно с качественным развитием Евросоюза происходит и его количественное расширение. В 1999 г. СЕС принял решение принять в состав ЕС Чехию, Венгрию, Польшу, Словению, Эстонию и греческий Кипр. В настоящее время ведутся переговоры о принятии в состав объединенной Европы остальных республик Прибалтики, рассматривается вопрос о введении безвизового режима с Россией.

Основные понятия и категории.

ЕВРОПЕЙСКОЮ ОБЪЕДИНЕНИЯ УГЛЯ И СТАЛИ (ЕОУС), РИМСКИЙ ДОГОВОР, ЕВРОПЕЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СООБЩЕСТВО (ЕЭС), “ОБЩИЙ РЫНОК”, ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ, ЕВРОПЕЙСКАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА (ЕВС), ЭКЮ, МААСТРИХСКИЙ ДОГОВОР, ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ, ЕВРО, СОВЕТ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА (СЕС), КОМИССИЯ ЕС (КЕС), ЕВРОПЕЙСКИЙ ПАРЛАМЕНТ (ЕП), ЕВРОПЕЙСКИЙ СУД, ФЕОГА, ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ ФОНД, ЕВРОПЕЙСКИЙ ФОНД РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ, ЕВРОПЕЙСКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК.

Тема 8. США

План

1. Общая характеристика экономического состояния США.
2. Факторы расцвета США.
3. Экспортно-импортные позиции США.
4. “Вторая экономика” США.
5. Роль США в НАФТА.
6. Экономические отношения США и России.

Вопрос 1.

По территории и населению США относятся к крупнейшим странам мира. Площадь страны — 9,7 млн. км², население — 270 млн. человек. По количеству производимых товаров и услуг США превосходят любое государство. В конце 90-х гг. ВВП США оценивался в почти 8 трлн. долл., что составляло 21 % совокупного ВВП мира и значительно превосходило ближайшие соответствующие показатели других стран: Китай — 12 %, Япония — 7 %, ФРГ — 5 %. ВВП на душу населения США превосходит показатели других развитых стран с рыночной экономикой и составляет около 36182 долл.

В 90-е гг. среднегодовые темпы экономического роста США оценивались в 2,2 %, т.е. превышали соответствующие показатели остальных стран — членов “семерки” наиболее развитых государств с рыночной экономикой.

Страна богата природными ресурсами, особенно нефтью, природным газом, каменным углем, цветными и драгоценными металлами. Климатические условия и плодородные почвы благоприятствуют ведению высокопроизводительного, сельского хозяйства.

Американская нация сложилась в результате массовой иммиграции, привлекаемой свободными землями, высокой заработной платой и другими доходами, а также политической свободой. Психология складывающейся американской нации характеризовалась духом предприимчивости, социальной активностью и готовностью к труду и лишениям. К концу XX в. население США по расовым признакам подразделяется на четыре большие группы: белые, африканцы, выходцы из стран Латинской Америки и Азии. Белые составляют около 84% населения. Это преимущественно потомки выходцев из Англии, а также Ирландии, Шотландии, Германии, Италии. Заметны диаспоры евреев, русских, поляков, украинцев. Американцы африканского происхождения (около 12% населения) являются в основном потомками рабов, завезенных с африканского континента.

Латиноамериканцы (так называемые латинос) занимают третье место среди населения США. Растет доля выходцев из Азии.

Хотя государственный язык — английский, свыше 30 млн. жителей страны пользуются также вторым языком. Самыми распространенными являются испанский, китайский, русский, польский, а также корейский, японский, греческий, идиш, армянский и навахо. Исследователи-демографы уподобляют современную американскую нацию сплаву со свойствами, совершенно отличающимися от исходных материалов.

Поддержка свободы экономической деятельности, поощрение предпринимательской активности, защита конкуренции, ограничение монополий — таковы принципы экономической политики, проводимой государственными организациями США. Так, антимонопольная политика США является образцом для многих государств с рыночной системой хозяйства. Еще в 1890 г. здесь был принят антитрестовский закон Шермана, положивший начало нормативной базе антимонопольной политики и до сих пор остающийся основным законодательным актом США, относящимся к антиконкурентным соглашениям. С тех пор был принят еще ряд законодательных актов по ограничению монополий, а в 1914 г. была образована Федеральная торговая комиссия — исполнительный орган, контролирующий и обеспечивающий свободу предпринимательства и конкуренции. В ее функции также входит обеспечение американских предприятий правовой информацией об эволюции антитрестовского законодательства.

От кризиса 1929-1933 гг., когда ВВП страны сократился на 1/3 и 1/4 рабочей силы оказалась незанятой, и до кризиса середины 70-х гг., вызванного ростом мировых цен на сырье и заставившего промышленные предприятия переходить на ресурсосберегающие технологии, государственное регулирование в США осуществлялось согласно кейнсианским рекомендациям. Так, основой реформ Рузвельта, получивших название “новый курс”, стал принцип: “Бизнес не может быть выше правительства”.

Для обеспечения конкурентной среды в одной из базовых сфер американской экономики — энергетике и в то же время для создания новых рабочих мест и оживления потребительского спроса в стране в 30-е гг. развернулось строительство государственных гидроэлектростанций. В свою очередь Федеральная комиссия по энергетике получила полномочия контролировать обмен энергоресурсами между штатами, а соответствующие комиссии штатов утверждали расценки на электроэнергию и энергоносители - природный газ, нефтепродукты и пр. В области финансово-кредитной политики Комиссия по ценным бумагам в соответствии с “новым курсом” получила полномочия следить за деятельностью банков и других финансовых учреждений с целью предотвращения спекулятивных махинаций типа “пирамид”.

Однако в начале 80-х гг. в экономической политике страны произошел возврат к прежней либеральной экономической политике в ее современной интерпретации — политике неолиберализма, теоретической базой которого стал прежде всего монетаризм. Произошло укрепление конкурентных

механизмов и заметное ослабление вмешательства государства в экономические процессы с целью повышения роли стихийных рыночных сил. Своими главными целями администрация США ставила стимулирование инвестиционной активности частного предпринимательства, увеличение сбережений населения, сокращение дефицита бюджета и снижение темпов инфляции.

К концу XX в. в структуре хозяйства США наблюдается явное доминирование сферы услуг. Доля ВВП, произведенного в отраслях этой сферы, достигла 76 %. Свыше 20 % приходилось на промышленность и строительство и около 3% — на продукцию сельского хозяйства. Несмотря на снижение в 90-е гг. по сравнению с 80-ми гг. среднегодовых темпов экономического роста (с 2,7 до 2,2 %), они довольно устойчивы (сокращение ВВП было только в 1991 г.) и превышают темпы не только стран — членов ЕС (2,0 %), но и Японии (1,8 %). Во многом это результат восстановления к концу 90-х гг. нормы накопления, которая в 80-е гг. снижалась, а в 90-е гг. росла (преимущественно за счет иностранных инвестиций). К началу XXI в она составила около 19 % (если исчислять ее как отношение инвестиций к объему ВВП), т.е. примерно на уровне ЕС, но в полтора раза ниже уровня Японии.

Вопрос 2.

Главным фактором экономического роста США следует признать научно-технический прогресс, благодаря которому это государство стало признанным лидером в большинстве областей науки и техники. Обладая самым крупным в мире научно-техническим потенциалом, США занимают первое место в мире по суммарным объемам НИОКР. Причем расходы на НИОКР американских компаний растут быстро. Несмотря на довольно высокий рост вложений в НИОКР в большинстве европейских и японских компаний, только немногим из них удалось добиться темпов, близких к американским. Быстро растут и государственные ассигнования на НИОКР, которые в США составляют около 40 % общих расходов по этой статье. При этом за последние четыре десятилетия удельный вес расходов федерального бюджета на науку, космос и технологии вырос в 11 раз: с 0,1% в 1950 г. до 1,1% в середине 90-х гг. В то же время существенным фактором экономического роста США во второй половине XX в. остается увеличение численности рабочей силы, превышающее по темпам соответствующие показатели большинства развитых стран. При этом в США рабочая сила растет быстрее численности населения. Это связано с увеличением доли трудоспособных возрастов в общем составе населения и все более широким вовлечением в ее состав женщин. При этом в 90-е гг. уровень безработицы в США оказался самым низким за последнюю четверть века, опустившись в 1998 г. ниже 5 % ной отметки против 7,5 % в 1992 г.

Рост федеральных бюджетных расходов на протяжении последнего десятилетия отражает расширение и усложнение экономических и социальных функций государственных органов США. Обращает на себя внимание сокращение доли военных расходов в федеральном бюджете с 32,3 % в 1950 г. до 19,3 % в 1994 г. и до 14,1 % в 2000 г., что составляло 273 млрд долл. (государственная программа). Так же произошло увеличение

ассигнований на социальные нужды — социальное обеспечение, медицинскую помощь пенсионерам и инвалидам, здравоохранение, образование, повышение занятости, страхование дохода — с 12,6 % в 1950 г. до 57,0 % в 1994 г. и до 62,2 % в 2000 г. (государственная программа).

В современной структуре промышленного производства США ведущее место занимает машиностроение, особенно электронное, электротехническое, транспортное с акцентом на автомобилестроение и авиационную и ракетно-космическую технику. В составе продукции электронной промышленности преобладают изделия промышленного и военного назначения, а доля изделий бытового назначения сравнительно мала.

Второе место по объему продукции в структуре промышленного производства США занимает химическая промышленность. Предприятия этой отрасли сконцентрированы в местах добычи нефти и природного газа, а также вблизи терминалов, где отгружается поступающая морем импортная нефть—на побережье Мексиканского залива и в северной части страны. Среди развитых стран США обладают самой крупной добывающей промышленностью, занимая ведущие позиции по добыче каменного угля, природного газа, газовых концентратов, нефти.

Страна располагает высокоразвитым аграрным сектором. За последние десятилетия в ней наблюдается устойчивый рост сельского хозяйства. При этом количество ферм снижается, а их размеры и производительность труда фермеров растут. Так, число ферм в США сократилось с 5,9 млн. в 1945 г. до 1,9 млн. в середине 90-х гг. За этот же период средняя площадь фермы увеличилась со 195 до 491 акра (соответственно с 79 до 199 га). При этом всего 3 % общего количества ферм (около 60 тыс.) производят половину сельскохозяйственной продукции. По прогнозам, в начале XXI в. количество ферм может снизиться до 1,5 млн. а средний их размер — увеличиться на 25 %.

Американские фермеры достигли самой высокой в мире производительности труда. Если один занятый в сельском хозяйстве наименее развитых стран с трудом может прокормить себя и свою семью, то в Японии один фермер может прокормить 14 человек, в Западной Европе — 19 человек, а в Америке фермер обеспечивает потребности в сельскохозяйственной продукции 59 человек. Этому способствуют использование сложных и высокопродуктивных сельскохозяйственных машин, новых технологий выращивания и выведения новых сортов (например, с помощью генной инженерии), высокий уровень развития инфраструктуры (включая организацию транспортировки и складирования продукции), а также защита и поддержка государством сельскохозяйственного производства. Расходы на выполнение государственных программ в сфере сельского хозяйства и продовольствия составляют 4,5 % всех расходов федерального бюджета США; они эквивалентны 27 % годичной стоимости сельскохозяйственной продукции страны и равноценны предоставлению ежегодной государственной субсидии в размере 410 долл. на каждый гектар пашни.

Перспективы дальнейшего экономического развития США во многом зависят от складывающихся условий накопления научно-технического потенциала. Ушедшая в 2001 году администрация Б. Клинтона рационально использовала сокращение доли военных расходов в государственном бюджете для поддержки инвестиций в основной капитал наукоемких отраслей. Росту научно-технического потенциала страны и сохранению уровня конкурентоспособности американских товаров и услуг на мировых рынках, несомненно, способствуют предоставление налоговых льгот и увеличение ассигнований из бюджета на образование и подготовку научных кадров. Кроме того, администрация США проводит целенаправленную иммиграционную политику по привлечению научных, инженерных и управленческих кадров со всего мира.

Вопрос 3.

Соединенные Штаты Америки занимают первое место в мире по объемам внешней торговли товарами и услугами. Однако экспортная квота у США, как и у других крупных развитых стран мира, остается невысокой, хотя и растет. В настоящее время она превысила 11 %. При этом с 70-х гг. экспорт товаров обычно превышает их импорт, что ведет к систематическому дефициту платежного баланса по текущим операциям. Он гасится превышением ввоза капитала в США над его вывозом, а также экспортом долларов.

В структуре экспорта первое место занимает готовая промышленная продукция (более 50 %). Наиболее динамичные статьи экспорта — машинотехническая продукция и потребительские товары. На втором месте по объему вывоза товаров за границу — сельскохозяйственная продукция: США экспортируют примерно 25 % производимых в стране продуктов сельского хозяйства.

Американские компании занимают прочные позиции на мировых рынках услуг, в первую очередь связанных с информационными технологиями. В конце 90-х гг. в США было сосредоточено более 70 % банков данных, имеющих в развитых странах. Компании, специализирующиеся на информационных технологиях, по заказам иностранных фирм — потребителей информации из американских источников осуществляют обработку накопленных массивов данных и предоставляют широкий ассортимент других информационных услуг. Американские компании удерживают около 3/4 объема мирового рынка программного обеспечения для ЭВМ. В объем поставляемых ими за рубеж услуг входят также расчеты за регистрацию патентов и авторских прав, реализация обязательств лицензиаров, разработка дизайна, передача опыта управления предприятиями — менеджмента и т.п.

Все большую роль в удовлетворении внутренних потребностей экономики США играет импорт. В частности, в 90-е гг. доля импорта во внутреннем потреблении бытовой электроники, обуви и ряда других потребительских товаров превысила 80 %; металлообрабатывающих станков и нефти — 50 %, черных металлов и текстиля — 20 %. В конце 90-х гг. ряд американских экономистов и членов правительства выражали беспокойство

но по поводу растущей зависимости американской экономики от импорта. Основными торговыми партнерами США выступают страны — члены НАФТА, государства Азиатско-тихоокеанского региона. Западной Европы, а также Латинской Америки.

В конце XX в. США выступают как самый привлекательный для иностранных инвесторов рынок. Являясь крупнейшим в мире экспортером капитала, США одновременно выступают ведущим реципиентом заграничных инвестиций. По данным платежного баланса, во второй половине 90-х гг. из США ежегодно вывозится капитала на сумму 0,3-0,4 трлн. долл., а ввозится — 0,5 трлн. долл. Растет приток в страну как прямых инвестиций (приближаясь к 0,1 трлн. долл.), так и портфельных (0,3-0,4 трлн. долл.), а также ссудного капитала (около 0,1 трлн. долл.). Огромное положительное сальдо движения капитала не только смягчает проблему платежного баланса, но и помогает финансировать значительную часть капиталовложений в американскую экономику. Так, только прямые иностранные инвестиции обеспечивают до 7 % капиталовложений в основные фонды американской экономики.

Основными иностранными инвесторами в американскую экономику выступают развитые страны Западной Европы, Япония и Канада. Для зарубежных инвесторов США привлекательны устойчивой и процветающей экономикой, прибыльностью капиталовложений, прочностью позиций доллара, который остается главным резервным и расчетным средством в мировой валютной финансовой системе, а также укреплением валютных и финансовых позиций США, показывающим их долговременный характер. В конце 90-х гг. снижающиеся процентные ставки в некоторых европейских странах, а также в Японии способствовали перемещению капитала в США. Около 4/5 иностранных инвестиций размещались в действующие американские предприятия и только 1/5 — и сооружение новых объектов.

Благоприятная хозяйственная конъюнктура в Соединенных Штатах Америки — сочетание сравнительно низкой инфляции со стабильными на протяжении ряда лет темпами роста экономики и достаточно высокой занятостью — обеспечивали во второй половине 90-х гг. прогнозы роста прибылей корпоративного сектора американской экономики и подогревали интерес иностранных портфельных инвесторов к акциям американских компаний, обуславливая рост их курсов. На протяжении последних десятилетий по объему капитализации лидирует американский рынок. В конце 90-х гг. объем капитализации американского фондового рынка превышал 40 % мирового. Даже в периоды проявления кризисных обострений (например, финансового кризиса в Юго-Восточной Азии в конце 1997 г.) на фондовом рынке США наблюдались как резкое падение, так и не менее резкий рост курса акций, создавая картину затухающих колебаний и не оказывая существенного влияния на американскую экономику.

Со своей стороны американские ТНК осуществляют прямые заграничные инвестиции, в основном также в западноевропейские страны и Канаду. Правда, в последние годы наблюдается тенденция к росту капиталовложений американских фирм в развивающиеся страны: 1987 г. —

6,8 млрд. долл., 1990 г. — 7,6 и 1996 г. — 29,1 млрд. долл. Основная их часть направляется в государства Латинской Америки.

Либерализация международной торговли 80—90-х гг. обеспечила приток в США несложных в изготовлении промышленных товаров, главным образом из развивающихся стран, Китая, Тайваня и Гонконга и оказала существенное влияние на изменение специализации американских компаний в международном разделении труда, а также на увеличение ставшего уже традиционным дефицита текущего платежного баланса. Сложившаяся ситуация вынуждает американские компании в материалоемких и трудоемких отраслях промышленности модернизировать оборудование и компьютеризировать технологические процессы или переключать свою специализацию на ресурсосберегающее наукоемкое производство с целью повышения конкурентоспособности.

В свою очередь, укрепление курса доллара во второй половине 90-х гг., обусловленное достаточно стабильной хозяйственной конъюнктурой в США (ростом промышленного производства, низкой инфляцией и высоким уровнем занятости), оказывало сдерживающее влияние на развитие экспорта и стимулирующее — на увеличение объема импорта. Повышению курса доллара в этот период способствовали также замедление роста дефицита государственного бюджета США и валютные интервенции центральных банков ряда государств. Начало XXI века ознаменовалось жесткой конкуренцией между евро и долларом, которую евро пока выиграло. Доллар стал дешеветь, что отражает не только общие тенденции развития мирового хозяйства, но и кризисную ситуацию в экономике самих США.

Перспективы развития американскими фирмами торговли товарами и услугами, очевидно, связаны с плодами современного этапа научно-технической революции и компьютеризацией американской экономики. Совет по конкурентоспособности (общественная организация, созданная группой видных предпринимателей и ученых-экономистов) определил приоритетные сферы производства в ближайшие годы товаров и услуг, по которым компании США займут ведущее место на мировых рынках. В основном их деятельность будет сведены к созданию композиционных материалов и их обработке, продукции генной инженерии, фармацевтических препаратов оборудования по охране окружающей среды, переработке отходов; конструкторским разработкам с применением ЭВМ, развитию информационных технологий (программное обеспечение, компьютерное моделирование, процессорная архитектура), двигателестроения, включая ракетные двигатели. Вероятным результатом снижения и ликвидации тарифов в рамках ВТО может стать перебазирование многих американских предприятий из Европы в страны Азии, где стоимость рабочей силы ниже, и расширение экспорта товаров и услуг, производимых филиалами американских ТНК в Азии, осуществляется на самом азиатском рынке.

Вопрос 4.

Сеть международного производства и коммерческой деятельности, созданная зарубежными филиалами ТНК посредством прямых иностранных инвестиций, получила в экономической литературе название “вторая

экономика” страны. “Вторая экономика” США по объему прямых иностранных инвестиций, суммарному производству товаров и услуг, продажам на внутреннем рынке и экспорту (включая внутрикорпорационный экспорт) значительно превосходит другие развитые страны. В конце 90-х гг. доля американских корпораций в общем объеме накопленных прямых инвестиций в мире составила около 25 %. “Вторая экономика” выступает мощным стимулом развития внешней торговли США: более 50 % объема экспорта филиалов американских корпораций приходится на внутрифирменную торговлю и более 40 % вывоза товаров и услуг материнскими компаниями направляется их зарубежным филиалам. Около 20 % всех международных сделок, осуществляемых американскими компаниями, обусловлены их международным производством.

На зарубежных филиалах американских корпораций трудятся около 10 млн. рабочих и служащих. Некоторые товары для американского рынка (автомобили, компьютеры, металлорежущие станки и др.) выпускаются на зарубежных филиалах американских корпораций с использованием интернационализации производства, т.е. технологических связей через границы государств между подразделениями одной и той же компании. В то же время корпорации США чаще всего инвестируют капитал в другие страны с целью обслуживания местных рынков, а не для выпуска готовой продукции или полуфабрикатов для последующей отгрузки их в США. В 90-е гг. примерно 2/3 продаж дочерних компаний американских ТНК осуществлялось по месту их нахождения. Лишь в Канаде и Мексике американские инвестиции производились в значительной мере в расчете на реализацию продукции на рынке США.

Лидерство США в мировой экономике, определяемое объемом и разнообразием внутреннего рынка, который превосходит другие страны уровнем научно-технического потенциала, мощными и глубокими торгово-экономическими связями с другими странами, во многом оказывает влияние на хозяйственное положение других стран. Развитие воспроизводственных процессов в США в условиях интернационализации хозяйственной жизни влияет как на вывоз товаров, услуг и капитала в другие страны, так и на приток их в Соединенные Штаты Америки из-за границы. В частности, показателем конкурентоспособности для экспортеров машинотехнических изделий разных стран часто служит их доля на американском рынке, потребляющем более 25 % мирового экспорта всех видов машин и оборудования.

Вопрос 5.

В то же время конъюнктурные колебания в экономике США оказывают существенное влияние на экспортеров сырья, главным образом, из развивающихся стран. От реализации интеллектуальной продукции американских корпораций и различных видов научно-технической информации (в США сосредоточено 75 % имеющихся в развитых странах банков данных) зависит производственная и коммерческая деятельность потребителей информации во всем мире. Используя свой мощный экономический потенциал, США оказывают влияние на входящие в круг их интересов государства не только путем непосредственной поддержки и

финансовой помощи, но и используя возможности Всемирного банка, Международного валютного фонда и ряда других международных организаций, в которых они занимают доминирующее положение. Соглашение о свободной торговле в Северной Америке (НАФТА) вступило в силу 1 января 1994 г., спустя почти десять лет после начала бурного развития американо-мексиканских торговых связей и пять лет после заключения соглашения о свободной торговле между США и Канадой. В 1997 г. Комиссия по международной торговле США констатировала позитивное, хотя и умеренное по своим масштабам, влияние договора НАФТА на американскую экономику. В США ожидают, что Соглашение о свободной торговле в Северной Америке в перспективе приведет к активизации американского бизнеса, расширению экспорта, увеличению числа рабочих мест.

Вопрос 6.

Торговля с Россией не играет важную роль в экономике США. Россия занимает 31-е место в американском экспорте и 33-е место — в импорте. В то же время, обладая огромным экономическим потенциалом и политическим авторитетом, США оказывают серьезное влияние на экономическое развитие России не только как один из ведущих торговых партнеров и инвесторов, но и с точки зрения содействия проводимым в стране рыночным реформам, а также интеграции России в мировое хозяйство. В течение многих лет торговля России с США была несбалансированна: импорт из США в шесть-семь раз превышал экспорт РФ в эту страну. Только в 1993 г. впервые сальдо российско-американского торгового баланса стало положительным. Это произошло прежде всего благодаря резкому сокращению закупок зерна в США. В докризисном 1997 году товарооборот России с США оценивался в 8886 млн. долл., в том числе экспорт российских товаров — 4761 млн. долл., импорт из США — 4125 млн. долл. В 1998 г. оборот уменьшился на 20 %. Сейчас ситуация вновь выправляется, хотя появились новые трудности. Например, практически потерян для России американский рынок стали, что поставило в трудное положение нашу черную металлургию. Острое соперничество на международных рынках вооружений и ядерных технологий переводится иногда в политическую сферу для оказания давления на российское руководство.

В структуре экспорта России в США в 90-е гг. основными статьями являлись товары первичной переработки — алюминий, черные металлы, продукция химической промышленности (аммиак, хлористый калий), калийные удобрения, драгоценные камни, нефть и нефтепродукты.

В импорте преобладали продовольственные товары — зерно и соя, сливочное масло. Ввоз оборудования (в основном электронно-вычислительной техники, телекоммуникационных систем) и транспортных средств относительно невелик — около 20 % общего объема импорта.

На начало 1998 г. американские частные инвестиции составляли более 28 % всех иностранных капиталовложений в российскую экономику. Прямые американские инвестиции в российскую экономику превышают 4 млрд.

долл., что составляет 1/3 иностранных инвестиций, размещенных в России, и менее 0,5 % от всех прямых зарубежных инвестиций США.

Американские инвесторы в России предпочитают иметь дело с прямыми инвестициями для обеспечения контроля над своими вложениями. При этом часто они вносят свой вклад в уставный капитал предприятий оборудованием, изготовленным в США или на зарубежных филиалах американских корпораций. К наиболее привлекательным отраслям российской экономики для американских инвесторов относятся газовая, нефтедобывающая, нефтеперерабатывающая, пищевая, табачная, электроэнергетика, машиностроение. Американские фирмы инвестируют капитал для производства в России товаров и услуг главным образом с целью реализации их на российском рынке, а не для экспорта.

В 1997 г. в России насчитывалось свыше 2 тыс. российско-американских совместных предприятий. Определенный вклад в привлечение американских частных капиталов начинают вносить образованные в середине 90-х гг. инвестиционные фонды предпринимательства. Наиболее крупный из них — Американско-российский инвестиционный фонд, капитал которого составляет 440 млн. долл. Заметную роль в финансировании проектов в России играют такие американские государственные учреждения, как Экспортно-импортный банк, Агентство по торговле и развитию, Корпорация зарубежных частных инвестиций (ОПИК).

За 1992—1997 гг. США предоставили России гуманитарной, технической и финансовой помощи приблизительно на сумму 11 млрд. долл. Среди государств — кредиторов России США занимают четвертое место. Основой договорно-правовой базы российско-американских экономических связей служит Соглашение о торговых отношениях между СССР и США, вступившее в силу в июне 1992 г. Наряду с облегчением доступа товаров и услуг на рынки каждой из сторон, для обеих устанавливается режим наибольшего благоприятствования в торговле. Соответственно, российские товары на рынке США подлежат обложению по обычным для США ставкам таможенного тарифа. Как наследие “холодной войны” до сих пор сохраняется поправка Джексона-Вэника к Закону 1974 г. о торговле, уязвлявшая предоставление СССР режима наибольшего благоприятствования с вопросом эмиграции из СССР. Это означает, что режим наибольшего благоприятствования предоставляется России на основе ежегодной временной приостановки Президентом США действия поправки Джексона-Вэника, которая в любой момент может быть отменена в одностороннем порядке. Отсюда экспорт из России в США готовых промышленных изделий лишен в настоящее время прочной юридической базы. В июне 1992 г. было введено в действие Соглашение о содействии капиталовложениям. Оно предусматривает возможность для американских инвесторов обращаться к услугам страхового агентства США — Корпорации зарубежных частных инвестиций (ОПИК). В целях привлечения американских инвестиций в экономику России Правительство РФ и Правительство США 17 июня 1992 г. подписали Договор о поощрении и взаимной защите капиталовложений (пока он не вступил в силу, так как не ратифицирован российской стороной), а 3 апреля 1992 г. — Соглашение о

содействию капиталовложениям. Кроме того, в 90-е гг. был подписан еще целый ряд российско-американских соглашений, регулирующих торгово-экономические и научно-технические связи двух сторон.

С целью расширения сотрудничества в области энергетики, освоения космоса, конверсии торговли, науки и техники, охраны окружающей среды в 1993 г. была создана Межправительственная российско-американская комиссия по экономическому и технологическому сотрудничеству. Функционирование многоуровневых двусторонних структур стало важным нововведением во взаимоотношениях России и США в 90-е гг. Они регулируют доступ сторон к их рынкам и кредитным ресурсам.

Безусловно, две крупнейшие державы мира, располагающие большими научно-техническими возможностями и природными ресурсами, имеют значительный потенциал для развития экономических отношений. США располагает самым емким в мире диверсифицированным рынком сбыта и способны стать крупным потребителем многих российских товаров и услуг. В то же время США предлагают на экспорт разнообразную и часто высокотехнологичную продукцию, во многих случаях по характеристикам превосходящую аналогичную продукцию других стран. Крупномасштабная экономика даст возможность США поставлять в Россию крупные партии промышленных и сельскохозяйственных товаров, какие не могут быть выполнены другими государствами (например, многолетние закупки в США крупных партий зерна). Сотрудничество в сфере высоких технологий: компьютерное программирование, лазерные технологии, освоение космического пространства (создание МКС "Альфа") демонстрируют новые возможности развития экспортно-импортных отношений.

На пути развития российско-американских торгово-экономических отношений стоят такие барьеры, как высокая степень политизации внешнеэкономических связей, экономическая и политическая нестабильность в России, слабость ее экспортной базы, географическая отдаленность от США наиболее промышленно развитых, густонаселенных и богатых природными ресурсами регионов России. Со стороны США растет список российских товаров, облагаемых антидемпинговыми пошлинами.

Основные категории и понятия

ЗАКОН ШЕРМАНА, НЕОЛИБЕРАЛИЗМ, МОНЕТАРИЗМ, НИОКР, ИНВЕСТИЦИИ, ТНК, "ВТОРАЯ ЭКОНОМИКА" США, ПОПРАВКА ДЖЕКSONA-ВЭНИКА.

Раздел 5. РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ

ТЕМА 9. ИНТЕГРАЦИЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН ЮЖНОЙ АМЕРИКИ

План

1. Общие тенденции
2. Южноамериканский союз
3. Основные черты социально-экономического развития региона.
4. Реформы 90-х годов.
5. Отношения России и стран Южной и Центральной Америки.
- 6.

Вопрос 1.

Еще в 60-е гг. латиноамериканские страны предпринимали попытки создания интеграционных группировок в своем регионе с целью повышения уровня конкурентоспособности национальных предприятий и организации крупных и открытых рынков.

Реальная активизация интеграционных процессов на американском континенте наблюдалась в 90-е гг. после образования Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА) в составе США, Канады и Мексики, а также Общего рынка стран Южного конуса (МЕРКОСУР), созданного Аргентиной, Бразилией, Уругваем и Парагваем. Эти динамичные группировки, возможно, положат начало провозглашенной бывшим президентом США Дж. Бушем “Инициативы для Америк”, согласно которой предусматривается образование всеамериканской зоны свободной торговли “от Аляски до Огненной Земли”.

Вопрос 2.

К крупнейшим и наиболее динамичным союзам Латинской Америки следует и шести Южноамериканский общий рынок в составе Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая (МЕРКОСУР) с населением 200 млн. человек и более 1 трлн. долл. ВВП. В нем сосредоточено 45 % населения этого континента, свыше 50 % совокупного ВВП, 40 % прямых иностранных инвестиций, более 60 % совокупного объема товарооборота и 33 % объема внешней торговли стран Латинской Америки.

Договором о создании МЕРКОСУР, заключенным в 1991 г., предусматривалась отмена в перспективе всех пошлин и тарифных ограничений во взаимной торговле между четырьмя странами, установление единого таможенного тарифа в отношении третьих стран, свободное движение капитала и рабочей силы, координация

политики в области промышленности, сельского хозяйства, транспорта и связи, согласование стратегии в валютно-финансовой сфере.

В январе 1994 г. страны - участницы МЕРКОСУР приняли программу продвижения к таможенному союзу и наметили срок (до 2000 г.), когда 85 % взаимного внешнеторгового оборота будут полностью освобождены от любых тарифных барьеров. Договор о создании МЕРКОСУР также предусматривал до 2000 г. отмену нетарифных ограничений на подавляющее большинство товаров (за исключением торговли вооружением и боевой техникой, радиоактивными материалами, драгоценными металлами, предметами национального культурного достояния). Достигнуть выполнения поставленной задачи не удалось по причине жесткого системного кризиса, поразившего в конце 1998 г. экономику многих стран Южно-Американского континента, в том числе Бразилии и Аргентины

Итоги функционирования МЕРКОСУР свидетельствуют об определенных успехах интеграционной группировки, несмотря на незавершенность становления таможенного союза. Объем внутриблокового экспорта в 90-х гг. увеличился почти в четыре раза, в то время как суммарный экспорт государств — участников интеграционной группировки в третьи страны за этот период возрос немногим более, чем на 30 %.

Вопрос 3.

Латинская Америка — общее название государств, возникших в западном полушарии к югу от США в первой половине XIX в. на месте бывших испано-португальских колоний в Центральной и Южной Америке. После Второй мировой войны к ним присоединилось немало новых независимых государств Карибского бассейна, хотя небольшая часть континента все еще остается во владении других стран. Страны Латинской Америки прошли сложный и тернистый путь социально-экономического развития — от бывших колоний до конгломерата независимых государств, различающихся по уровню социально-экономического развития, характеру и степени участия в мирохозяйственных связях. Ныне данный регион, прежде всего его ведущие государства и в первую очередь три гиганта — Бразилия, Мексика и Аргентина, занимает промежуточное положение между развитыми государствами Севера и развивающимися странами Юга. Причем состояние экономики трех латиноамериканских гигантов (на них приходится 2/3 регионального ВВП, в том числе на долю Бразилии 31 %) оказывает решающее воздействие на динамику региональных макроэкономических показателей.

При выборе стратегии индустриализации в большинстве стран Латинской Америки, акцент был сделан на импортозамещающую индустриализацию на базе богатых сырьевых ресурсов и при помощи протекционизма внутреннего рынка с одновременным форсированием экспорта. В связи со слабостью национального предпринимательства решающую роль в претворении этой стратегии в жизнь сыграло государство, которое вплоть до 90-х гг. являлось основным предпринимателем и регулятором всей хозяйственной жизни в Латинской Америке. За счет инфляционного финансирования был создан крупный государственный сектор, прежде всего в промышленности (энергетика, металлургия, химия, машиностроение), производственный потенциал которого составил основу латиноамериканской промышленности. В результате заметно возросла роль внутренних факторов развития, хотя зависимость от внешних источников финансирования по-прежнему остается высокой.

Вопрос 4.

На рубеже 80—90-х гг. в большинстве стран Латинской Америки были проведены радикальные реформы по либерализации экономической политики, направленные на стабилизацию финансов и ускорение экономического роста. Большая волна приватизации, охватившая Латинскую Америку в 80—90-е гг., привела к тому, что процесс приватизации к концу 90-х гг. почти завершился в Мексике и близок к завершению в Бразилии. Уменьшился дефицит государственного бюджета — до 0—2 % от ВВП. Одновременно снизилась инфляция: около 10 % — в 1998 г.

Уменьшение государственного вмешательства в экономику, приватизация значительной части государственного сектора (часть его активов была приобретена иностранными инвесторами), ужесточение финансовой политики и совершенствование налоговой системы, а также возобновившийся экономический рост усилили приток в Латинскую Америку иностранного капитала.

В 90-е гг. резко увеличился приток прямых иностранных инвестиций в Латинскую Америку. В результате прямые иностранные инвестиции обеспечивали в 1996 г. около 13 % всех капиталовложений в основной капитал на континенте. Тем не менее основным видом притекающего на континент иностранного капитала вплоть до последнего времени являлись портфельные инвестиции, причем, как и в России, преимущественно в покупку государственных ценных бумаг, а не в акции компаний. При наступлении признаков ухудшения экономической ситуации эти “горячие деньги” быстро уходят из страны, придавая возможному финансовому кризису уже неизбежный характер.

Хронической проблемой Латинской Америки остается ситуация в ее финансовой и валютной сферах. Из-за растущего в 90-е гг. дефицита торгового баланса, вновь увеличивающегося внешнего долга (758,5 млрд. долл., по прогнозу МВФ, в 1999 г. по сравнению с 441 млрд. долл. в 1990 г.) в конце 1998 г. иностранные инвесторы, подгоняемые сомнениями в способности бразильского правительства покрыть 65-миллиардный дефицит бюджета, увели из страны 40 млрд. долл.

Вопрос 5.

Отношения Латинской Америки и России имеют давнюю историю, но в последние десятилетия они во многом определялись связями нашей страны с Кубой. В 1989 г. доля Латинской Америки во внешней торговле СССР составляла 6,5 %, в том числе с Кубой — 5,5 %. С распадом СССР эта торговля резко упала, но тем не менее последние годы имеет тенденцию к росту. В 1997 г. доля Латинской Америки во внешнеторговом обороте России составила 1,8 %, подавляющая часть которого приходится на Кубу, Бразилию, Аргентину, а также Панаму и другие оффшорные центры Латинской Америки.

Еще в советские времена сложилась структура товарооборота с указанными странами. Наша страна традиционно закупает там товары, которые либо не производятся в России по природно-климатическим условиям, либо их производство дефицитно в определенные годы (кофе, какао-бобы и продукты их переработки, бананы, растительные масла, сахар, шерсть, кожи, бокситы и др.). Что касается отечественного экспорта, то в 90-е гг. он претерпел существенные изменения. Если раньше 4/5 и более советского экспорта в Латинскую Америку составляла продукция машиностроения, то в последние годы российский экспорт в страны этого региона включает в основном материалы и полуфабрикаты (удобрения, лесоматериалы, цемент, металлы и т.д.), т.е. товары с низкой степенью обработки. Исключение составляют поставки автомобилей в Панаму, где через свободную экспортную зону в г. Колон они реэкспортируются в другие латиноамериканские страны, а также поставки авиатехники в Перу.

При оценке перспектив экономических связей следует учитывать возможности использования уже созданного задела, в том числе в виде ранее построенных с нашей помощью промышленных объектов (особенно на Кубе), ранее проданного энергетического оборудования и авиационной техники, которые нуждаются в модернизации и запасных частях.

Основные категории и понятия

СЕВЕРОАМЕРИКАНСКОЙ АССОЦИАЦИИ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ (НАФТА), ЮЖНОАМЕРИКАНСКИЙ ОБЩИЙ РЫНОК (МЕРКОСУР), ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ, “ГОРЯЧИЕ ДЕНЬГИ”, ОФФШОРНЫЕ ЦЕНТРЫ.

**ТЕМА 10. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ
В АЗИИ И ЭКОНОМИКА
НОВЫХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ СТРАНАХ
ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ (АСЕАН И АТЭС).**

План

1. Структура и задачи АСЕАН
2. Структура и задачи АТЭС
3. Общая экономическая характеристика региона.
4. Малайзия
5. Индонезия
6. Таиланд
7. Современное состояние экономических связей России со странами ЮВА

Вопрос 1.

В Азиатско-Тихоокеанском регионе в настоящее время функционирует несколько интеграционных объединений, наиболее значительными из которых являются АСЕАН и АТЭС.

АСЕАН была создана в 1967 году после подписания Бангкокской декларации в составе Индонезии, Малайзии, Сингапура, Таиланда и Филиппин. В настоящее время в нее включены также Лаос, Вьетнам, Бруней, Мьянма и скоро войдет Камбоджа. Цель - содействие социальному и экономическому развитию стран-членов, сотрудничество во всех сферах.

Высшим органом АСЕАН является конференция глав государств и правительств, а центральным руководящим органом - ежегодная встреча министров иностранных дел. На регулярных встречах министров экономики стран членов АСЕАН принимаются решения по вопросам экономического сотрудничества. По мере

необходимости встречаются министры образования, науки, юстиции и т.д. Функционирует и несколько специализированных учреждений АСЕАН: Совет по нефти, Ассоциация судовладельцев, Банковский совет, Финансовая корпорация и др.

В сфере экономики планируется создание зоны свободной торговли АСЕАН к 2008 году, а так же углубление сотрудничества в финансовой и прочих сферах. В области политики предполагается создание региона мира и безопасности, сотрудничество со всеми странами региона.

Вопрос 2.

Организация АТЭС была учреждена в 1989 г. как межправительственный форум, объединяющий 18 государств региона (Австралию, Бруней, Гонконг, Канаду, Китай, Кирибати, Малайзию, Маршалловы Острова, Мексику, Новую Зеландию, Папуа-Новую Гвинею, Южную Корею, Сингапур, США, Таиланд, Тайвань, Филиппины, Чили), а затем 21 государство (в АТЭС вошли Вьетнам, Перу и Россия). Хотя АТЭС формально имеет консультативный статус, фактически в рамках его рабочих органов вырабатываются региональные правила ведения торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проводятся встречи отраслевых министров и экспертов по вопросам сотрудничества в тех или иных областях. Такими органами являются Комитет по торговле и инвестициям, Экономический комитет и рабочие группы (по инвестициям, научным исследованиям в промышленности и технологиям, телекоммуникациям, транспорту, развитию людских ресурсов, энергетическому сотрудничеству, торговой и инвестиционной статистике, сохранению морских ресурсов, рыболовству, туризму, а также группа по малому и среднему предпринимательству) и Фонд образования

На совещании в верхах в 1994 г. в Индонезии было принято решение о создании зоны свободной торговли и либерализации инвестиционной сферы к 2020 г. (для развитых стран — до 2010 г.). Снижение таможенных барьеров будет происходить в соответствии с соглашениями, достигнутыми в ГАТТ/ВТО.

В последние годы наблюдается быстрый рост доли Азиатско-тихоокеанского региона (АТР) в мировой экономике. На его страны уже приходится около 60% мирового производства ВВП. Опережающими темпами расширяются внутрирегиональная торговля и инвестиционные потоки. Если в 70-е гг. географически страны АТР ориентировались во внешней торговле на Европу и другие расположенные вне региона страны, то уже в 80-е и 90-е гг. наблюдается резкий рост взаимной торговли между азиатско-

тихоокеанскими странами и расширение внутрирегиональных связей (удельный вес АТР в мировой торговле увеличился до 40 %).

Сотрудничество России со странами АСЕАН и АТЭС наиболее перспективно для России; оно возможно по трем направлениям:

- экспорт в эти страны таких традиционных российских товаров, как минеральное и углеводородное сырье, лес и нефтепродукты;
- налаживание в России путем создания совместных предприятий производства высококачественных товаров широкого потребления, включая бытовую электронику и другие товары длительного пользования;
- совместные научные разработки в области энергетики, материаловедения, биотехнологии, освоения мирового океана, аэрокосмической техники, медицины.

Россия была принята в АТЭС в ноябре 1997 г. на саммите в Ванкувере. Его участники приняли обязательство обеспечить свободный режим торговли в рамках сообщества для развитых стран к 2010 году, а для остальных - к 2020. Участие России в функционировании такой гигантской зоны является крайне выгодным и сулит большие прибыли.

Вопрос 3.

Социально-экономическое развитие большинства стран Юго-Восточной Азии (ЮВА) имеет много общих черт, хотя в регионе есть государства, подпадающие под классификацию развитых (Сингапур) или постсоциалистических (Вьетнам) стран. Так как в ЮВА преобладают развивающиеся государства со сходной моделью социально-экономического развития, в данной главе будет рассматриваться экономика лишь некоторых из них: Малайзии, Индонезии и Таиланда.

В последние десятилетия большинству из стран ЮВА в результате быстрого экономического роста удалось добиться заметных успехов в преодолении экономической отсталости, а Сингапур вообще превратился в развитое государство. При этом типичная для региона модель развития постепенно меняла свое содержание. Так, в 60-е гг. приоритет отдавался росту традиционных сырьевых отраслей экономики, ориентированных преимущественно на экспорт, а также проведению политики замещения импорта.

С начала 70-х гг. большинство стран ЮВА встали на путь формирования современных рыночных институтов и проведение структурной перестройки экономики в пользу создания промышленности, ориентированной на потребности мирового рынка

В итоге наряду с топливно-сырьевой индустрией ведущее место в хозяйственном комплексе государств ЮВА заняли трудоемкий отрасли обрабатывающей промышленности. Ряд государств этого региона, в том числе Малайзия, Таиланд, Филиппины и Индонезия, вошли в группу новых индустриальных стран “второй волны” (к НИС “первой волны”, как уже отмечалось, относят Сингапур, Гонконг, Тайвань и Южная Корея, которые фактически уже перешли в категорию развитых государств).

В странах региона (особенно в Малайзии) правительства настойчиво поддерживали развитие отечественного предпринимательства. Это стремление государств ЮВА добиться появления действенных рыночных институтов, в том числе конкурентоспособных национальных предпринимательских структур, постепенно приносит свои плоды. В то же время значительная роль в экономике стран ЮВА (кроме Сингапура, 75% население которого приходится на этнических китайцев) принадлежит выходцам из Китая - “хуацяо” (их численность составляет в Индонезии — 2 млн. человек, Таиланде — 5,8; Малайзии — 5,2; Филиппинах - 0,8 млн. человек), под контролем которых находятся практически вся оптовая и значительная доля розничной торговли, Крупные финансовые институты стран региона (ликвидные активы в руках этнических китайцев в странах ЮВА оцениваются минимум в 500 млрд. долл.).

Вместе с тем мощный импульс развитию стран ЮВА придал приток иностранного капитала, портфельных инвестиций (в первую очередь из Японии и США).

Вопрос 4.

Динамизм, характерный для экономики Малайзии на протяжении 70-х и особенно 80-90-х гг., во многом базировался на долгосрочной государственной политике поддержки стабильного развития аграрной сферы и опережающего роста ориентированной на экспорт промышленности. В основе этой политики лежит мобилизация внутренних источников финансирования. В последнее время правительство активно привлекает иностранные капиталовложения: доля иностранных прямых инвестиций достигает 26 % (наивысший показатель среди стран ЮВА не считая Сингапура).

Современная промышленная политика Малайзии во многом определяется регулирующей ролью государства, хотя масштабы регулирования постепенно снижаются.

Увеличение экономического потенциала позволило смягчить остроту многих социальных проблем. Доля населения,

проживающего ниже черты бедности, снизилась с начала 70-х к середине 90-х гг. в городах — с 22 до 4,5 %, на селе — с 45 до 22 %.

В 80—90-х гг. формировалась индустриально-аграрная экономика, ориентированная на потребности мирового рынка. Экспортная квота, составлявшая в середине 60-х гг. порядка 50 % ВВП, увеличилась к середине 90-х гг. до 80 %. Помимо традиционных товаров: каучука, пальмового масла, древесины, нефти и газа, с середины 80-х гг. ведущей статьёй малайзийского экспорта стала электроника. В 90-е гг. Малайзия наряду с США, Японией, Южной Кореей и Тайванем вошла в число крупнейших в мире производителей полупроводников, автомобилей, бытовой электроники, текстиля и одежды.

Вопрос 5.

Индонезия достигла самообеспеченности продовольствием, однако темпы роста экономики в 60-е гг. составили лишь 3,5 %, и только резкий рост доходов от экспорта нефти, которые были использованы на цели развития, позволил в 70-е гг. значительно увеличить инвестиции в реальный сектор и добиться ежегодного прироста ВВП в 7,8 %.

В 80-90-е гг. происходила модификация стратегии экономического развития. Приоритет отдавался экспортоориентированной экономической модели с упором на подъем не столько сырьевых, сколько трудоемких отраслей. Ставка делалась на масштабное использование дешевого малоквалифицированного труда в экспортных отраслях обрабатывающей промышленности с тем, чтобы в то же время постепенно повышать технический уровень производства и квалификацию занятых. На фоне расширения малого и среднего предпринимательства формировались крупные финансово-промышленные группы, многие из которых находились под совместным контролем семейного клана Сухарто и представителей китайского бизнеса. При этом ставилась задача постепенно ограничить масштаб и сферы деятельности государственного сектора, на предприятиях которого в середине 90-х гг. производилось 15 % ВВП.

Корректировка экономического курса и проведение структурной перестройки осуществлялись с учетом нынешних и перспективных потребностей мирового рынка. В то же время Индонезия придерживалась протекционистской политики для защиты внутреннего рынка, сохраняя ставку таможенных тарифов в среднем на уровне 52 % (на табак и продукцию пищевой промышленности — 120 %) и поддерживая тем самым неконкурентоспособные отрасли.

Проведенные преобразования обеспечили высокий динамизм индонезийской экономики, в частности, темпы прироста в 90-е гг. составили 7,5 %, в том числе промышленности — порядка 11 %. Претерпела изменения структура экспорта. Все большие объемы приобретает вывоз готовой продукции, хотя сырьевой экспорт еще доминирует.

Растущее вовлечение экономики Индонезии в мировое хозяйство наряду с позитивными последствиями несло в себе и негативные. Все это наглядно проявилось в ходе восточно-азиатского кризиса 1997—1998 гг. В частности, тяжелым бременем остается внешний долг, составляющий 140 млрд. долл., из которых 80 млрд. долл. приходится на частный сектор.

Вопрос 6.

Примечательной особенностью Таиланда является то, что достаточно частая смена правительств, в том числе в результате военных переворотов, не отразилась на динамике развития экономики страны: среднегодовые темпы прироста ВВП с конца 50-х до начала 90-х гг. составили около 7 %, т.е. были наивысшими среди рассматриваемых стран. Отличительными чертами экономического курса на протяжении 60—90-х гг. были консерватизм бюджетно-финансовой политики, выразившийся в поддержании сбалансированного бюджета; ограниченное вмешательство государства в экономические процессы; гибкое сочетание импортозамещения и развития экспортных отраслей как средства интеграции страны в мировое хозяйство.

Влияние государства на экономические процессы в наиболее отчетливой форме просматривалось в промышленной политике. В частности, маневрируя бюджетными и кредитными ресурсами, предоставляя льготы инвесторам, а также внешнеторговые привилегии экспортерам промышленной продукции, правительство добивалось опережающего роста национальной индустрии в 70—90-е гг. на основе приоритетного развития ряда экспортных отраслей обрабатывающей промышленности, включая текстильную, швейную, обувную, пищевую и некоторые другие. В 80—90-е гг. все большее внимание стало уделяться наращиванию мощностей капиталоемких отраслей: электротехнической, электронной, нефтехимической и целлюлозно-бумажной.

Опережающие темпы развития индустриального комплекса привели к снижению доли сельского хозяйства в ВВП с 40 % в 1960 г. до 10 % в середине 1996 г. При этом Таиланд остается вторым по значению (после США) экспортером риса на мировой рынок.

Доля сырьевых товаров в экспорте страны сократилась с 92 % в 1970 г. до 25 % в 1996 г. Соответственно доля продукции обрабатывающей промышленности увеличилась до 75 %. Вместе с тем к середине 90-х гг. стали проявляться негативные стороны. Так, быстрый экономический рост сопровождался увеличением заработной платы в промышленности, что отрицательно сказалось на конкурентоспособности тайландского экспорта, основу которого составляют трудоемкие товары. Замедление темпов наращивания экспорта, на который приходится 1/3 ВВП, сдерживало экономический рост. В то же время продолжал расширяться импорт инвестиционного оборудования, что привело к нарастанию дефицита платежного баланса. Поэтому восточноазиатский кризис и начался летом 1997 г. с ухудшения валютно-финансового положения Таиланда и падения курса тайландского бата. В 1998 г.

Серьезное давление на экономику оказывают внутренние и внешние долговые обязательства Таиланда, совокупный объем которых составляет порядка 200 % ВВП. Идя на сотрудничество с МВФ, Таиланд стремится адаптировать рекомендации зарубежных экспертов к конкретным реалиям страны. В частности, Бангкоку удалось получить согласие МВФ на временное сохранение дефицитного сальдо бюджета в размере 1-2 % ВВП с тем, чтобы поддержать социально-экономическую стабильность в стране.

Нормализация положения в финансовой сфере рассматривается в Таиланде как обязательное, но не единственное условие преодоления последствий кризиса. Ключевое значение приобретает проведение в экономике структурной перестройки. С одной стороны, правительство контролирует кредитное обеспечение банками финансовых потребностей сельского хозяйства, что жизненно важно для устойчивого развития Таиланда, с другой — инициируется проведение образовательной реформы как одного из ключевых условий структурных преобразований, предусматривающих сдвиги в пользу перспективных отраслей машиностроения (автомобилестроения, электроники, электротехники и ряда других).

Вопрос 7.

Между тем, согласно официальной статистике, в 1997 г. товарооборот России со странами — членами АСЕАН составил порядка 1,7 млрд. долл., или 1,2 % внешней торговли России. По имеющимся оценкам, величина товарооборота со странами ЮВА занижена приблизительно на 50 %, поскольку большой размах приобрела плохо поддающаяся централизованному учету “неорганизованная” торговля (осуществляемая российскими

мелкими торговцами -“челноками”), а также из-за того, что значительная часть товаров из государств ЮВА поступает в Россию через третьи страны.

Основу российского экспорта в рассматриваемые государства составляют продукция черной металлургии, топливо и удобрения, а на долю машин и оборудования приходится лишь около 5 %. В то же время приблизительно 1/2 российского импорта из стран ЮВА составляет промышленная продукция производственного и потребительского назначения. Импортируются также продовольствие и традиционные товары, такие как каучук и пальмовое масло (15 % импорта).

Основные термины и понятия

АСЕАН, АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СООБЩЕСТВО (АТЭС), ХУАЦЯО, НОВЫЕ
ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ СТРАНЫ “ВТОРОЙ ВОЛНЫ”

Раздел 6. Формы международных экономических отношений

ТЕМА 11. Международное движение товаров и услуг

Вопрос 1. Становление мирового рынка

Вопрос 2. Международное движение товаров

Вопрос 3. Масштабы международной торговли услугами

Вопрос 4. Внешняя торговля услугами и основные направления ее регулирования в Российской Федерации

Вопрос 1. Становление мирового рынка

Международное разделение труда и его международная кооперация заложили основы для возникновения мирового рынка, который развивался на основе внутренних рынков, постепенно выходящих за национальные границы. Становление простейшей формы *внутреннего рынка*, где все, что предназначено для продажи, сбывается самим производителем покупателю из рук в руки, а все, что покупается, сразу же оплачивается и забирается покупателем, относится к самой ранней стадии становления товарного хозяйства, основанного на разделении труда.

Практически сразу после возникновения рынки начали специализироваться. Появились *национальные рынки* товаров, в рамках которых розничные рынки отделились от оптовых, рынки труда, рынки капитала, и, самое главное, часть рынка уже ориентировалась на иностранных покупателей. Одной из разновидностей рынка труда была появившаяся в глубокой древности работоторговля. Известными рынками, куда приезжали за «живым товаром» не только местные, но и заморские рабовладельцы, были Афины (V в. до н.э.). В средние века центрами миграции были Рим, Лион, Венеция, в XVII-XVIII веках - Восточная Гвинея, Ливерпуль, Нант, другие западноевропейские города. С XVI до середины XVIII века мануфактура, основанная на разделении труда, создавала условия для более масштабного производства товаров. Для такого производства городские рынки и ярмарки становились тесными. Шаг за шагом они расширялись до региональных, государственных, межгосударственных и, наконец, мировых масштабов. *Международные рынки*, представлявшие собой ту часть национальных рынков, которая была непосредственно связана с зарубежными рынками, возникли в Европе, на Ближнем Востоке, на Дальнем Востоке. Промышленность была тесно связана с национальными рынками. Товары для вывоза за рубеж представляли собой готовые продукты и производились из местного сырья. Торговля носила двусторонний характер. Великие географические открытия повлекли за собой активное развитие вывоза товаров во вновь открытые земли и стали важнейшим фактором развития капитализма в Европе. Узкая ремесленно-мануфактурная база перестала отвечать рыночным потребностям, и под давлением спроса в первой половине XIX века возникла крупная фабрично-заводская индустрия, продукция которой уже не могла сбываться только на внутреннем рынке, ей требовался всемирный сбыт. Так в эпоху первоначального накопления капитала произошло стягивание, перерастание локальных центров межгосударственной торговли в единый *мировой рынок*. Его окончательное формирование завершилось к рубежу XIX-XX веков, когда товарное производство в ведущих странах достигло высокого уровня развития. *Мировой рынок* - сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на международном разделении труда, и других факторов производства. Мировой рынок характеризуется следующими основными чертами:

- он является категорией товарного производства, вышедшего в поисках сбыта своей продукции за национальные рамки;
- он проявляется в межгосударственном перемещении товаров, находящихся под воздействием не только внутреннего, но и внешнего спроса и предложения;

- он оптимизирует использование факторов производства, подсказывая производителю, в каких отраслях и регионах они могут быть применены наиболее эффективно;

- он выполняет санирующую роль, выбраковывая из международного обмена товары и зачастую их производителей, которые не в состоянии обеспечить международный стандарт качества при конкурентных ценах.

Обмен произведенной продукцией на международной арене происходит не вдруг, а вследствие тщательной подготовки, путем проведения *коммерческих операций*, посредством осуществления совокупных технических приемов или действий по подготовке, заключению и выполнению сделок. К подготовительным операциям относится ознакомление с качеством товаров, с ценами, с другими условиями их поставки покупателю. Сделка - *это решающая часть коммерческой операции*. Понятие коммерческая операция шире понятия сделки, так как она предусматривает ряд предваряющих сделку технических приемов и ряд действий, завершающих ее.

К числу завершающих этапов коммерческой операции относится деятельность, обеспечивающая продвижение товара от продавца к покупателю, - перевозка грузов, их экспедирование, хранение и страхование, а также работа, связанная с ведением международных расчетов. Среди этих вспомогательных операций - таможенное оформление грузов, заключение агентских соглашений с рекламными организациями, исследующими конъюнктуру рынков и др. Таким образом, основным звеном коммерческой операции является смена форм стоимости, а если еще точнее говорить, то смена собственников товара, а остальные звенья операции - вспомогательные, обеспечивающие продвижение товара к покупателю.

Обратимся теперь к определению содержания сделки - основного звена коммерческой операции. *Международная торговая сделка* считается правовой формой, опосредующей международные коммерческие операции. По такой сделке 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 разных государств. В то же время договор купли-продажи не считается международным, если он оформлен между организациями или фирмами разной 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 заключенных сделок последние делятся на три основных типа: сделки купли-продажи товаров, сделки купли-продажи услуг и сделки по купле-продаже результатов творческой деятельности.

Вопрос 2. Международное движение товаров

Главным внешним признаком существования мирового рынка является передвижение товаров и услуг между странами. *Международная торговля* (international trade) - сфера международных товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли всех стран мира. Применительно к одной стране обычно используется термин «внешняя торговля государства», применительно к торговле двух стран между собой - «межгосударственная, взаимная, двусторонняя торговля», а применительно к торговле всех стран друг с другом - «международная или мировая торговля». Часто под международной торговлей понимают торговлю не только товарами, но и услугами. Услуги - это тоже товары, но зачастую не имеющие овеществленной формы и отличающиеся от товаров по ряду параметров, о которых речь пойдет ниже. Международная торговля состоит из двух встречных потоков товаров - экспорта и импорта и характеризуется торговым сальдо и торговым оборотом. *Экспорт* - продажа

товара, предусматривающая его вывоз за границу. *Импорт* - покупка товара, предусматривающая его ввоз из-за границы. *Торговое сальдо* - разность стоимостных объемов экспорта и импорта. *Торговый оборот* - сумма стоимостных объемов экспорта и импорта.

По принятым и мире стандартам статистики международной торговли ключевым элементом для признания торговли международной, продажи товара - экспортом, а покупки - импортом является факт пересечения товаром таможенной границы государства и фиксации этого в соответствующей таможенной отчетности. При этом меняет товар собственника или нет - значения не имеет. Например, если компьютер продан (а по сути, передан) американским подразделением IBM своему российскому подразделению, он считается экспортом США и импортом России, даже несмотря на то, что собственником товара осталась американская компания IBM. В теории платежного баланса, напротив, определяющим является смена товаром собственника, и продажа российского сырья филиалу американского предприятия, находящемуся в России, будет считаться российским экспортом, хотя сырье не пересекло границу.

Экспорт и импорт являются двумя ключевыми понятиями, характеризующими международное движение товаров, которые применяются для всестороннего анализа международной торговли и для практических целей. Торговое сальдо и оборот, как их производные, имеют более узкое аналитическое и практическое значение и используются реже.

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. При этом под экспортными операциями понимается продажа и вывоз товара за границу для передачи его в собственность иностранному партнеру. Напротив, импортные операции предполагают закупку и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны. *Экспортно-импортные операции* могут быть как прямыми, так и косвенными, т.е. осуществляться как самими владельцами товаров, так и посредниками. В роли последних могут выступать брокеры, дилеры, комиссионеры, консигнаторы, оптовые покупатели, промышленные агенты. Посредники берут на себя многочисленные функции по реализации товаров. Например, они могут осуществлять поиск иностранных партнеров, подготовку документов и совершение сделки, транспортно-экспедиторские операции, кредитно-финансовое обслуживание и страхование товаров, послепродажное обслуживание, изучение рынков сбыта, рекламирование, выполнение таможенных формальностей и другие действия. Помимо экспортно-импортных операций в практике международных экономических отношений для реализации товаров используются и такие специальные формы внешней торговли, как торги, аукционы и биржи.

Разновидностью экспортно-импортных операций являются реэкспортные и реимпортные операции. *Реэкспорт* - это вывоз за границу ранее ввезенного в данную страну товара, не подвергшегося в ней какой-либо переработке. Реэкспортные операции возможны в самых разных ситуациях. Во-первых, реэкспорт возникает как естественное продолжение торговой операции. Продавец ввозит товар в страну для реализации его на бирже или аукционе, но он может быть продан покупателю из третьей страны и вывезен. Во-вторых, реэкспорт может появиться из-за перерыва нормального хода реализации товара. Если продавец отправил товар покупателю, но последний по каким-либо мотивам не может его оплатить, то он стремится перепродать товар другому покупателю в этой стране или в третьей стране. Уход товара в третью страну и есть реэкспорт. Это вынужденный реэкспорт. В-третьих, возможно также выполнение реэкспортной операции без предварительного завоза товаров из-за границы, так как они могут быть отправлены новому покупателю, минуя реэкспортную страну. Торговые фирмы многих крупных стран часто прибегают к операциям по перепродаже товаров, используя с целью получения прибыли разницу в ценах на один и тот же товар. Кроме фирм, занимающихся чистым

реэкспортом, выгоду получает и страна от перевозки реэкспортируемых товаров, осуществляемой при помощи ее транспортных средств, от проведения страховых, кредитных и иных посреднических операций. И, наконец, в-четвертых, реэкспортные операции возникают и при строительстве крупных объектов с помощью иностранных фирм. Практика показывает, что иностранный поставщик часто закупает отдельные виды материалов и оборудования в третьих странах и отправляет их на стройку без завоза в страну реэкспорта. Реэкспортные операции без завоза в страну реэкспорта, по сути, не являются экспортом данной страны, но они учитываются таможенной статистикой и потому относятся к классу реэкспортных операций.

Реэкспортируемые товары, как правило, не подвергаются переработке. Однако могут быть произведены незначительные работы, которые не меняют наименования товара: смена упаковки, нанесение специальной маркировки, снабжение ключами консервных банок и т.д. Но если стоимость дополнительных действий по переработке товара превысила половину его экспортной цены, то согласно торговой практике товар меняет наименование и более не считается реэкспортным, а операции по его продаже превращаются в экспортные. Например, многие российские цветочметаллургические корпорации работают в настоящее время по толлингу, то есть перерабатывают в металл импортируемую руду. Поскольку процесс плавки цветных металлов является очень энерго-, водо- и трудоемким, то экспортируется собственно не металл, а дешевое отечественное электричество и другие ресурсы.

Что касается *реимпортных операций*, то их существование связано с ввозом из-за границы ранее экспортированных отечественных товаров, не подвергшихся там переработке. Ими могут быть изделия, которые не удалось продать на аукционах, возвращенные с консигнационного склада, забракованные покупателем и другие.

Наряду с обычными экспортно-импортными сделками по реализации товаров, каждая из которых завершается получением или уплатой денежной суммы за экспортный или импортный товар, в практике международных экономических отношений широко применяются так называемые товарообменные операции *или встречная компенсационная торговля*. Встречная торговля включает операции по реализации товаров, когда предусматриваются встречные обязательства экспортеров закупить у импортеров продукцию на часть или полную стоимость экспортируемых товаров. Все многообразие встречных сделок в зависимости от организационно-правовой основы или принципа компенсации можно разделить на три группы: товарообменные сделки на безвалютной основе, торговые компенсационные сделки на денежной основе и промышленные компенсационные сделки.

Номинальный стоимостный объем международной торговли обычно выражается в долларах США в текущих ценах и поэтому сильно зависит от динамики обменного курса доллара к другим валютам. Реальный объем международной торговли представляет собой номинальный объем, конвертированный в постоянные цены с помощью избранного дефлятора. В целом номинальный стоимостный объем международной торговли имеет общую тенденцию к росту (табл. 1).

Таблица 1 - ОБЪЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ (в млрд. долл.)

	1991 г.	1996 г.	2001 г.
Мир:			
экспорт	3485	5213	6485
импорт	3598	5263	6315
Индустриальные страны:			
экспорт	2458	3169	3666
импорт	2537	2957	3502

Развивающиеся страны:			
экспорт	986	1790	2363
импорт	1033	2066	2567

В более широком понимании в экспорт и импорт может включаться не только международное перемещение товаров, но и факторы производства, обладающие международной мобильностью (капитала, рабочей силы). Например, поставка в Россию оборудования для предприятия, принадлежащего западногерманской фирме, может рассматриваться и как импорт товаров, и как импорт капитала. Участие российских специалистов в эксплуатации металлургического комбината в Индии может считаться экспортом товара (услуги по техническому обслуживанию) или экспортом труда (рабочей силы).

Темпы развития внешней торговли различны между различными группами стран. Темпы роста внешней торговли развивающихся стран стабильно превосходили темпы роста торговли развитых стран на протяжении большей части 90-х годов (табл. 2). Высокие темпы развития международной торговли отражают общемировые тенденции углубления разделения труда, специализации и кооперирования производства.

Таблица 2 - ТЕМПЫ РОСТА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ОТДЕЛЬНЫХ ГРУПП СТРАН (в %)

	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.
Экспорт				
Индустриальные страны	2,8	4,2	1,5	8,6
Развивающиеся страны	7,1	9,6	9,0	10,4
Импорт				
Индустриальные страны	2,3	4,3	1,5	10,3
Развивающиеся страны	9,9	12,4	10,4	8,8

Основной объем международной торговли приходится на развитые страны, хотя их доля несколько сокращалась в первой половине 90-х годов за счет роста удельного веса развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Основной рост удельного веса развивающихся стран произошел за счет быстро развивающихся новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии (Кореи, Сингапура, Гонконга) и некоторых стран Латинской Америки. Крупнейшие мировые экспортеры в 1994 году (в млрд. долл.) - США (512), Германия (420), Япония (395), Франция (328). Среди развивающихся стран крупнейшие экспортеры следующие — Гонконг (151), Сингапур (96), Корея (96), Малайзия (58), Таиланд (42). Среди стран с переходной экономикой крупнейшие экспортеры - Китай (120), Россия (63), Польша (17), Чехия (13), Венгрия (11). В большинстве случаев крупнейшие экспортеры являются и крупнейшими импортерами на мировом рынке. Наиболее значимой тенденцией являются рост удельного веса торговли продукцией обрабатывающей промышленности, на которую к середине 90-х годов приходилось около 3/4 стоимостного объема мирового экспорта, и сокращение удельного веса сырья и продовольствия, занимающих примерно 1 / 4 (табл.3).

Таблица 3 - МИРОВОЙ ЭКСПОРТ

Товары	1983 г.	1998 г.
Сельскохозяйственные продукты	14,6	12,0

Продукты питания	11,1	9,5
Сельскохозяйственное сырье	3,5	2,5
Продукты добывающей промышленности	24,3	11,9
Руды, минеральное сырье и черные металлы	3,8	3,1
Топливо	20,5	8,8
Промышленные товары	57,3	73,3
Оборудование и транспортные средства	28,8	37,8
Химические товары	7,4	9,0
Полуфабрикаты	6,4	7,5
Текстиль и одежда	4,9	6,9
Чугун и сталь	3,4	3,0
Прочие готовые товары	6,3	9,2
Другие товары	3,8	2,8

Эта тенденция характерна как для развитых, так и для развивающихся стран и является следствием внедрения ресурсосберегающих и энергосберегающих технологий. Наиболее значительной группой товаров в рамках продукции обрабатывающей промышленности являются оборудование и транспортные средства (до половины экспорта товаров этой группы), а также прочие промышленные товары - химические товары, черные и цветные металлы, текстиль. В рамках сырьевых и продовольственных товаров наиболее крупные товарные потоки составляют продовольствие и напитки, минеральное топливо и прочее сырье, исключая топливо. Темпы роста международной торговли стабильно превышают темпы роста мирового промышленного производства; темпы роста международной торговли развивающихся стран в среднем выше темпов роста международной торговли развитых стран. Индустриальные страны занимают примерно 2 / 3 стоимостного объема мирового экспорта, тогда как на развивающиеся государства, включая страны с переходной экономикой, приходится примерно 1 / 3 мирового экспорта. В товарной структуре мирового экспорта более 2 / 3 приходится на продукцию обрабатывающей промышленности, причем ее удельный вес увеличивается, и около 1 / 3 — на сырьевые и продовольственные товары.

Таблица 4 - Динамика торгового баланса России в %

	1990	1996	1999
1. Машины, оборудование и трансп. ср-ва экспорт	17,6	7,8	7,1
импорт	44,3	37,0	41,9
2. Минеральные продукты экспорт	45,5	46,9	50,4
импорт	2,9	3,8	2,5
3. Металлы, драг. камни и изделия из них экспорт	12,9	26,4	27,8
импорт	5,4	6,1	-
4. Продукция хим. промышленности экспорт	4,6	8,1	8,2
импорт	10,9	15,6	16,1
5. Древесина и целлюлозно-бумажные изделия экспорт	4,4	4,3	-
импорт	1,1	4,3	-
6. Текстиль и текстильные изделия	1,0	0,9	-

экспорт			
импорт	9,3	4,3	3,0
7. Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,2	0,5	-
экспорт			
импорт	1,0	0,4	-
8. Продовольственные продукты и сельхоз. сырье	2,1	3,7	-
экспорт			
импорт	20,3	24,5	24,3
9. Прочие товары	11,8	1,4	0,5
экспорт			
импорт	4,8	4,0	2,1

В 2000 г. внешнеторговый оборот России увеличился по сравнению с предыдущим годом на 32% (в 1999 г. он сократился на 16.7%), экспорт вырос почти на 44% (сокращение на 2.2%), импорт - примерно на 11 % (сокращение на 34.7%). Положительное сальдо торгового баланса превысило 60 млрд. долл., валютные резервы приблизились к 30 млрд. долл. В 2000 г. по сравнению с 1999 г. внешнеторговый оборот России со странами дальнего зарубежья вырос на 31 %, со странами СНГ - на 28%. Доля стран СНГ в российском экспорте сократилась до 14 против 16% в 1999 г., в импорте повысилась до 30% против - 27%.

Главным фактором увеличения стоимостного объема экспорта было повышение мировых цен на нефть и другие основные экспортные товары (на нефть - в 1.4 раза, на газ - в 1.6 раза). Усилилась как специализация России на вывозе сырья, так и зависимость ее экономики от экспорта. Около 75% объема экспорта пришлось на продукцию ТЭК и металлургии. Экспорт сырья составил примерно 35% ВВП, весь экспорт - около 40 %. Такие соотношения типичны для развивающейся страны, экономика которой полностью зависит от доходов, получаемых от поставок сырья на внешний рынок. Именно в таком положении находится Россия. Это со всей очевидностью проявилось в период промышленного подъема 2000 г., опиравшегося в основном на рост валютных поступлений от экспорта энергоносителей. Падение же цены на нефть в конце года открыло перед страной перспективу экономического спада.

Устаревший парк промышленного оборудования не оставляет надежды на то, что России удастся в ближайшее время не то что расширить, но даже восстановить свои былые, довольно скромные позиции как экспортера машинотехнической продукции и других промышленных изделий высокой степени переработки. Тем более настоятельной становится необходимость структурной перестройки экономики страны, без которой сложно претендовать на более выгодное положение на мировом рынке. В 2000 г. промышленный подъем и резкий рост валютных поступлений давали для этого неплохой шанс.

Вместе с тем необходимо иметь в виду, что в 2000 г. сохранялись торговые-политические препятствия на пути развития экспорта. Ограничительным мерам за рубежом подвергаются почти все значимые товары российского экспорта, за исключением энергоносителей: черные и цветные металлы, удобрения, химические товары, ядерные материалы, текстиль и т.д. Зачастую к антидемпинговым расследованиям прибегают бездоказательно, Тем не менее, пока идут расследования (а они продолжаются месяцами), наши экспортеры вынуждены воздерживаться от поставок. Ведь в случае признания факта демпинга на них могут наложить штрафы, сумма которых и несколько раз превышает стоимость проданного товара. Как правило, такие расследования заканчиваются снятием обвинения, однако импортеры за это время успевают переориентироваться на других поставщиков и российские предприятия теряют рынок. Позиции отечественных экспортеров в подобных обстоятельствах существенно ослабляет затянувшийся переход на

международную систему бухгалтерского учета и медленное вытеснение подснежных форм расчетов из внутренней торговли.

В 2001-2002 гг. положение в экономике страны, как и в 2000 г., в значительной мере определялось состоянием ее экспорта. Однако перспективы его развития во многом зависят от действия случайных, внешних факторов, среди которых главным является уровень спроса и цен на основные товары российского экспорта, прежде всего нефть. Под влиянием снижения мировых цен на нефть и другие товары, на поставках которых специализируется Россия, стоимостной объем экспорта, несколько снизился. Соответственно вырос объем импорта. Это привело к сжатию положительного сальдо торгового баланса РФ, правда, объем поставок на внешние рынки останется значительным, а торговое сальдо – положительным, и все же вклад экспорта в рост российской экономики уменьшился, а сокращение положительного сальдо торгового баланса неизбежно приведет к замедлению роста валютных резервов РФ и осложнит выполнение ее обязательств по внешнему долгу.

Вопрос 3. Масштабы международной торговли услугами

Сфера услуг на протяжении двух последних десятилетий является одним из наиболее динамично развивающихся секторов мировой экономики. Обмен услугами занимает важное место в международной торговле. В конце 90-х годов экспорт услуг оценивался суммой в 1,8 трлн. долларов, в то время как мировой экспорт товаров приблизился к цифре 6.5 трлн. долларов. Термин «услуги» охватывает несколько десятков видов деятельности, продукция которых может быть определена как «услуга». В число услуг входят все виды транспортной деятельности, служба передачи информации, туризм, строительство, образование, медицина, финансовая и банковская деятельность и многое другое. Отличительная особенность международной торговли услугами от международной торговли товарами - это разнохарактерность неоднородность и многоплановость различных видов услуг; сложность унифицированного подхода к регулированию их ввоза и вывоза к применению в отношении торговли услугами общепринятых норм международной торговли: в частности режима наибольшего благоприятствования и национального режима. Сказанное выше стало одной из главных причин того, что вплоть до начала 90-х годов торговля услугами не охватывалась общим многосторонним межгосударственным соглашением, подобным Генеральному Соглашению по Тарифам и Торговле. Вместе с тем отдельные виды услуг регулировались отраслевыми межгосударственными многосторонними соглашениями. И только к середине 90-х годов в результате Уругвайского раунда многосторонних переговоров было создано Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС), содержащее общие правовые нормы для всех видов услуг. Международный обмен, услугами развивается высокими темпами.

По оценке Секретариата ВТО емкость мирового рынка услуг в 2000 году составляла более трех трлн. долларов. Однако статистика международной торговли услугами зарегистрировала стоимость мирового экспорта услуг в 1,8 трлн. долларов. Это связано с несовершенством систем статистического учета всех четырех способов продажи услуг. По имеющимся оценкам, в 2020 году мировой экспорт услуг может сравняться с мировым экспортом товаров. На протяжении 70-90-х годов доля нефакторных (коммерческих) услуг в мировом экспорте составляла 16-20%, достигнув 2000 г. примерно 1 трлн. долл. (табл. 5).

Более половины стоимостного объема экспорта услуг приходится на международный транспорт и международные частные (туризм) и деловые (командировки) поездки. Около 75% стоимостного объема услуг экспортируется развитыми странами, 24 - развивающимися и переходными и 1% - международными организациями. По оценкам секретариата ГАТТ/ВТО, на США приходится 16,2% мирового экспорта услуг, Францию - 10,2, Италию - 6,5, Германию - 6,4, Великобританию - 5,5, Японию - 5%. Эти же страны с

сопоставимыми долями занимают лидирующее положение и в импорте услуг. Роль России в международной торговле услугами невелика.

Таблица 5 - Мировая торговля услугами

	1970 г.	1980 г.	1990 г.	2000г.
Экспорт	67,0	387,9	811,3	967,9
Импорт	62,9	362,8	858,2	983,3

Опережающие темпы роста международной торговли услугами и расширение их позиций в экономике всех стран - характерная особенность развития современной Мировой экономики.

Научно-технический прогресс - это одно из главных обстоятельств, меняющих не только место услуг в экономике, но и традиционное представление об этой сфере экономики. Услуги сегодня - это наукоемкие отрасли хозяйства, использующие новейшие информационные технологии. Само понятие «услуга» определяется сегодня группой таких наукоемких отраслей, как транспорт, глобальные телекоммуникационные системы: финансово-кредитные и банковские услуги, насыщенные электроникой; компьютерные и информационные услуги; современное здравоохранение; образование. В середине 90-х годов в сферу услуг США направлялось 80% информационной техники, Великобритании и Японии - около 75%.

В сфере услуг усилилось формирование крупных и крупнейших транснациональных корпораций. Вот характерные цифры, иллюстрирующие этот процесс. В 2000 году из числа 100 крупнейших ТНК мира, по оценке журнала «Форчун», 48 находилось в сфере услуг, а 52 - в промышленности.

Развитие структуры сферы услуг происходит по нескольким направлениям. Прежде всего, это возникновение абсолютно новых видов услуг, таких как компьютерные услуги, информационные сети, электронная торговля, логистика (или управление товарными потоками), глобальные транспортные системы, использующие многие виды транспорта, объединенные в непрерывные транспортные цепочки и др. Далее это активное обособление и выделение в самостоятельные отрасли целого ряда видов услуг, которые ранее носили внутрифирменный вспомогательный характер. Это относится к маркетинговым услугам, рекламе, аудиту бухгалтерским и юридическим услугам и многим другим видам услуг, которые стали самостоятельными сферами бизнеса. Наконец, заметным явлением стало образование крупных интегрированных компаний, поставляющих потребителю «пакет» услуг, дающий возможность использовать одного поставщика услуг, не обременяя себя ведением дел с поставщиками других конкретных вспомогательных услуг.

Вопрос 4. Внешняя торговля услугами и основные направления ее регулирования в Российской Федерации

Отечественная сфера услуг, хотя на ее долю и приходится примерно половина ВВП, в настоящее время развита в недостаточной мере. Это рельефно проявляется, в частности, в сфере обмена услугами с другими странами. Отношение стоимостного объема экспорта услуг к экспорту товаров в последние годы у России находится на уровне 16 - 19%, что ниже среднемирового показателя на 6- 9 процентных пунктов. Импорт услуг превышает их экспорт в 1,2 -1,4 раза.

В торговле услугами, в отличие от торговли товарами, Россия постоянно имеет отрицательное сальдо, что говорит об импортной ее направленности. Однако соотношение стоимостных объемов экспорта и импорта услуг на протяжении последних лет заметно

изменилось - с 52,9% в 1995 г. до 80,4% в 1998 году. Дисбаланс в торговле услугами финансируется за счет положительного сальдо в торговле товарами.

Масштабы и интенсивность участия России в международном обмене услугами в решающей степени определяются состоянием национальной экономики. Очевидно, глубокий социально-экономический кризис 90-х годов затронул и сферу услуг, хотя и в меньшей мере, чем реальный сектор. Как известно, в отличие от внешней торговли товарами, либерализация национальной сферы услуг носила постепенный и ограниченный характер, что предопределило более прочные позиции компаний-резидентов на внутреннем рынке. Структура и основные качественные параметры российской сферы услуг значительно отличаются от западных преобладанием традиционных видов деятельности, обеспечивающих транспортировку и сбыт произведенной продукции (свыше 70% валовой добавленной стоимости, созданной в сфере услуг, против примерно 30% в США), что затрудняет и заметно снижает эффективность интеграции отрасли в мировую торговую систему. Более того, крайне низкие объемы инвестиций в обновление материально-технической базы сферы услуг обусловили высокую степень старения и износа основных фондов, способствовали росту издержек и подрыву конкурентных позиций страны на международной арене. В результате в настоящее время роль России на мировом рынке услуг крайне мала, а ее доля в суммарном экспорте и импорте услуг составляла в 1998 г. 1,0 и 1,2% соответственно (удельный вес России в мировом товарном экспорте достигал в последние годы 1,4-1,7%). По итогам 1998 г. Россия занимала лишь 23-е место в списке крупнейших экспортеров услуг, незначительно уступая Таиланду и почти в 2 раза - Китаю. Вместе с тем важно подчеркнуть, что показатели зависимости российского ВВП от экспорта услуг, несмотря на его в целом незначительные объемы, достаточно высоки и вполне сопоставимы с аналогичными средними величинами для важнейших регионов мира.

Анализ динамики торговли услугами позволяет выделить два различных периода: постепенное увеличение экспортно-импортных объемов, достигших пика в 1997 г., и их значительное снижение в последующий период, особенно после августовского финансово-экономического кризиса 1998 г. При этом, динамика экспортно-импортных операций в сфере услуг не имела ярко выраженной специфики по сравнению с торговлей товарами за исключением 1999 г., когда в условиях многократной девальвации рубля резко повысилась эффективность зарубежных поставок товаров, но одновременно значительно сократились расходы въезжающих туристов в долларовом исчислении.

Таблица 5 - Динамика внешнеторговых операций России в сфере услуг в 1994-2000 гг. (млн. долл. США)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1 пол. 2000г
Оборот	23565	30537	31687	33909	28593	21869	11636
темпы прироста, %	-	29,6	3,8	7,0	-15,7	-23,5	
Экспорт	8424	10567	13281	14080	12371	9040	4126
темпы прироста, %	-	25,4	25,7	6,0	-12,1	-26,9	1
Импорт	15141	19970	18406	19829	16222	12829	7510
темпы прироста, %	-	31,9	-7,8	7,7	-18,2	-20,9	1
Сальдо	-6717	-9403	-5124	-5750	-3851	-3789	-3384
Справочно:							
доля экспорта услуг в общем объеме экспорта товаров и услуг, %	11,0	11,3	12,8	13,7	14,2	10,7	7,8
экспорт услуг в % к ВВП	3,0	3,1	3,2	3,3	4,5	4,9	4,0

доля импорта услуг в общем объеме импорта товаров и услуг, %	23,2	24,3	21,4	21,7	21,9	24,5	27,0
импорт услуг в % к ВВП	5,5	5,9	4,4	4,6	5,8	7,0	7,2

В географической структуре российского экспорта и импорта услуг» как и в случае торговли товарами, доминируют страны дальнего зарубежья, удельный вес которых в последнее время находится на уровне 77-78% по экспорту и 80-82% по импорту.

Баланс России в торговле услугами, в отличие от обмена товарами, имеет устойчиво отрицательные значения, что объясняется низким экспортным потенциалом в этой сфере при сохраняющейся потребности в импорте некоторых традиционных видов услуг и растущем спросе на прогрессивные, технически сложные услуги. Кроме того, значительное отрицательное сальдо в торговле услугами явилось следствием возросшей открытости российского общества, сопровождавшейся, в том числе непропорционально большим (в сопоставлении с доходами) увеличением масштабов выездного туризма.

В целом же, являясь производным от состояния национальной сферы услуг, участие России в международной торговле услугами сравнимо с проблемами российского товарного экспорта, где доминируют сырье и продукция первичной переработки. К примеру, в экспорте России во второй половине 90-х годов от 75 до 80% приходилось на такие традиционные виды услуг, как транспорт и поездки (международный туризм). В то же время в экспорте услуг из наименее развитых стран на две указанные позиции в 1998 г. падало лишь 68%, из стран со средним уровнем доходов - 66%, из государств с высоким уровнем доходов - 52%.

Импортная деятельность в сфере услуг также имеет аналогии с ввозом товаров, в том числе в принципиальном плане их объединяет выраженный пропотребительский характер, ориентация на удовлетворение потребностей, формирующих основу западных ценностей и образа жизни. Причем ценностей уже устаревших и подвергшихся значительной ревизии в условиях информационного общества. Речь идет о том, что в российском импорте услуг доминирует туризм, преимущественно в чистом виде (примерно три четверти от статьи «поездки»), тогда как приобретение услуг связи, компьютерных и информационных услуг крайне невелико и даже снижается. В 1999 г. на долю последних двух статей падало лишь 2,4% общего импорта услуг, в том числе на закупку компьютерных и информационных услуг - 0,05%.

Таблица 6 - Структура российского экспорта и импорта услуг (в % к итогу)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<i>Экспорт - всего (млн. долл. США)</i>	8424	10567	13281	14080	12371	9040
в том числе:						
Транспорт, включая страхование	45,9	35,8	27,3	25,9	25,6	33,3
Водный транспорт	20,1	13,1	9,3	7,8	8,6	11,0
Воздушный транспорт	21,0	17,6	9,8	11,3	11,5	13,8
Прочий транспорт	4,8	5,1	8,2	6,8	5,5	8,5
Поездки	28,6	40,8	53,5	50,9	52,6	41,2
Услуги связи	3,5	4,6	4,2	4,5	4,5	5,1
Строительные	1,6	1,0	0,7	0,7	1,1	1,4
Финансовые, роялти и лицензионные платежи, операционный лизинг	1,8	1,4	2,3	3,0	1,8	3,0
Прочие	18,6	16,4	12,0	15,0	14,4	16,0
<i>Импорт - всего (млн. долл. США)</i>	15141	19970	18406	19829	16222	12829
в том числе:						
Транспорт, включая страхование	190	155	128	14,2	16,3	164
Водный транспорт	7,8	5,4	3,0	4,5	6,2	5,9

Воздушный транспорт	9,4	8,5	5,4	6,3	7,3	7,5
Прочий транспорт	1,8	1,6	4,4	3,4	2,8	3,0
Поездки	46,8	58,1	54,4	51,0	53,5	54,1
Услуги связи	1,3	1,5	2,8	1,8	2,2	2,4
Строительные	13,0	8,4	5,9	4,1	3,2	1,7
Финансовые, роялти и лицензионные платежи, операционный лизинг	2,2	1,3	1,6	2,6	2,4	2,2
Прочие	17,7	15,2	2,3,3	26,3	22,4	23,2.

Важнейшей статьёй отечественной торговли услугами вес последние годы является **международный туризм**. Удельный вес России в мировом экспорте и импорте туристических услуг находился в 1998 г. на уровне 1,5% (17-е место в мировой иерархии) и 2,4% (12-е место) соответственно, что существенно выше показателей, характеризующих торговлю услугами в целом. На сегодняшний день Россия фактически выступает одним из наиболее крупных и активных импортеров туристических услуг в группе стран со средним и низким уровнем доходов.

Второй по значимости статьёй российской торговли услугами являются **транспортные операции** (включая страхование перевозок), на долю которых в последние годы приходится 25-30% экспорта и 13-16% импорта услуг. Как и во всем мире, относительная роль транспортных услуг в российском экспорте постепенно сокращается (за исключением 1999 г., когда доля транспортных услуг возросла против резкого снижения доходов от туризма), однако не за счет увеличения других прогрессивных статей торговли услугами, а под влиянием вытеснения отечественных транспортных компаний с рынка международных перевозок.

В условиях сокращения доходов от международного туризма и транспортных операций особенно актуальной становится задача диверсификации отечественного экспорта услуг, хотя, конечно же, понятно, что полностью и в короткие сроки компенсировать выпадающие доходы вряд ли удастся. На сегодняшний день услуги, не связанные с поездками и транспортной деятельностью, в экспорте России занимают не более 20-25% по сравнению с 45% в среднем по миру, а их удельный вес в соответствующем рыночном сегменте не достигает и 0,5%. В импорте услуг доля рассматриваемой группы несколько выше и колеблется в пределах 30- 35%. Входящие в указанную группу позиции весьма разнообразны и включают как традиционные (например, строительные), так и многие новые виды услуг (международные телекоммуникации, услуги в области компьютерной информации и электронного обмена данными). **Услуги связи** тактически с самого начала переходного периода прочно занимают третью строчку в структуре отечественного экспорта услуг, а в 1999 г. вышли на третью позицию и в импортной деятельности, превысив расходы на приобретение строительных услуг. Увеличение экспорта услуг связи во многом зависит от ввода в коммерческую эксплуатацию трансроссийских волоконно-оптических линий. Так, новый цифровой канал компании «Ростелеком» протяженностью 9400 км от Москвы до Хабаровска с пропускной способностью 2,5 Гбит/с существенно повышает конкурентоспособность России в борьбе за транзитный трафик как азиатских, так и европейских телекоммуникационных компаний. Особое значение для России имеет налаживание эффективного обмена технологиями с зарубежными странами. В то же время на сегодняшний день Россия поставляет на мировой рынок преимущественно технологическое «сырье» (научные исследования выступают основным предметом экспортных соглашений), и одновременно закупает дорогостоящие, готовые к немедленному практическому использованию зарубежные технологии. В случае с крупными открытиями и разработками мы продаем преимущественно патенты, тем самым, лишаясь всех прав на изобретение, а покупаем дорогостоящие патентные лицензии. Кроме того, в структуре продаж отечественных технологий не только низкий удельный

вес коммерциализированных промышленных разработок, но и сами соглашения ограничиваются, как правило, исключительно предметом сделки, не предполагая дополнительных услуг по упаковке, транспортировке и монтажу оборудования на месте его использования. В результате в 1999 г. существенно ухудшились условия обмена технологиями для России: средняя стоимость предмета соглашения при экспорте выросла в 2,9 раза, при импорте - в 7,5 раза, следовательно, индекс условий торговли составил 0,4.

Нельзя отрицать, что в отдельных видах деятельности в сфере услуг Россия располагает ощутимыми конкурентными преимуществами, однако реализация имеющихся экспортных возможностей осложняется факторами экономического и политического характера. В частности, предоставление услуг в области освоения космоса и космической связи, где Россией накоплен солидный научно-технический потенциал, сегодня уже не является сферой влияния узкой группы стран, а отличается чрезвычайной требовательностью и острой конкурентной борьбой большого числа участников. В то же время такие потенциальные направления увеличения экспорта услуг, как продажа военных технологий и технологий мирного использования ядерной энергии, а также оказание услуг по утилизации промышленных (прежде всего ядерных) отходов имеют жесткие политические ограничения и могут создавать долгосрочные угрозы национальной безопасности.

ТЕМА 12. Международное движение финансов

Вопрос 1. Международное движение капиталов

Вопрос 2. Международные корпорации

Вопрос 3. Инструменты международного кредитования

Вопрос 4. Международная валютная система и валютные отношения

Вопрос 5. Мировой валютный рынок.

Вопрос 6 Мировой кредитный рынок.

Вопрос 1. Международное движение капиталов

Международное разделение труда реализуется не только путем обмена товарами и услугами, но и путем вывоза и ввоза капиталов. Процесс этот получил широкое распространение в конце XIX - начале XX вв. Вывоз капитала - это перемещение за границу стоимости в денежной или товарной форме в целях систематического получения прибылей или достижения других экономических, а также политических выгод. Иными словами, суть вывоза капитала сводится к изъятию части финансовых или материальных ресурсов из процесса национального экономического оборота в одной стране и включение их в производственный процесс в других странах. Перемещение капитала из одной страны в другую связан, прежде всего, с опережением внутреннего экономического развития вывозящей страны по сравнению с ростом ее внешней торговли. Необходимость экспорта капитала вызывается образованием в промышленно развитых странах «избытка» капитала, что обусловлено его перенакоплением, т.е. когда падение нормы прибыли в национальной экономике не компенсируется повышением ее массы. Как свидетельствует статистика, в послевоенное время объемы внешней торговли постоянно увеличивались, но очень часто этот рост был связан с перемещением капитала, т.е. экспорт капитала стал средством поощрения вывоза товаров за границу. Это происходило в силу следующих обстоятельств:

- вывоз капитала в товарной форме означает поставки машин, оборудования, комплектов предприятий;

- вывоз капитала - это кредиты, предоставляемые на покупку товара преимущественно в стране-кредиторе;

- вывоз капитала - это внутрифирменные поставки товаров в рамках ТНК.

С помощью вывоза капитала частично решаются сложные проблемы нормального функционирования процесса капиталистического воспроизводства, увеличивается товарный экспорт стран. В результате этого растет внутренний спрос капиталэкспортирующей страны на машины и оборудование и таким путем нейтрализуется тенденция нормы прибыли к понижению.

Международное движение капитала как фактора производства приобретает различные конкретные формы. По источникам происхождения капитал, находящийся в движении на мировом рынке, делится на официальный и частный капитал.

Официальный (государственный) капитал - средства из государственного бюджета, перемещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа по решению правительств, а также по решению межправительственных организаций. В эту категорию движения капитала относятся все государственные займы, ссуды, дары (гранты), помощь, которые предоставляются одной страной другой стране на основе межправительственных соглашений. Официальным также считается и капитал, которым распоряжаются международные межправительственные организации от лица своих членов (кредиты МВФ, Мирового банка, расходы ООН на поддержание мира и пр.). Источником официального капитала являются средства государственного бюджета, то есть в итоге деньги налогоплательщиков. Поэтому решения о перемещении такого капитала за рубеж принимаются совместно правительством и органами представительной власти (парламентом).

Частный (негосударственный) капитал - средства частных (негосударственных) фирм, банков и других негосударственных организаций, перемещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа по решению их руководящих органов и их объединений. В эту категорию движения капитала относятся инвестиции капитала за рубеж частными фирмами, предоставление торговых кредитов, межбанковское кредитование. Источником происхождения этого капитала являются средства частных фирм, собственные или заемные, не связанные с государственным бюджетом. Но, несмотря на относительную автономность фирм в принятии решений о международном перемещении принадлежащего им капитала, правительство обычно оставляет за собой право его регулировать и контролировать. По характеру использования капитал делится на:

- *Предпринимательский капитал* - средства, прямо или косвенно вкладываемые в производство с целью получения прибыли. В качестве предпринимательского капитала чаще всего используется частный капитал, хотя либо само государство, либо принадлежащие государству предприятия также могут вкладывать средства за рубеж.

- *Ссудный капитал* - средства, даваемые займы с целью получения процента. В международных масштабах в качестве ссудного капитала в основном используется официальный капитал из государственных источников, хотя международное кредитование из частных источников также достигает весьма внушительных объемов.

По сроку вложения капитал делится на:

- *Среднесрочный и долгосрочный капитал* - вложения капитала сроком более чем на 1 год. Все вложения предпринимательского капитала в форме прямых и портфельных инвестиций, так же как и ссудный капитал в виде государственных кредитов, обычно являются долгосрочными.

- *Краткосрочный капитал* - вложения капитала сроком менее чем на 1 год. Преимущественно ссудный капитал в форме торговых кредитов.

Наибольшее практическое значение для анализа международного движения капитала имеет следующее его функциональное деление.

По цели вложения капитал делится на:

- *Прямые инвестиции* - вложение капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране приложения капитала, обеспечивающее контроль инвестора над объектом размещения капитала. Они практически целиком связаны с вывозом частного предпринимательского капитала, не считая относительно небольших по объему зарубежных инвестиций фирм, принадлежащих государству.

- *Портфельные инвестиции* - вложения капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования.

Каждая из групп капитала делится на подгруппы, которые условно можно считать его экспортом (активы, инвестиции за рубеж) и импортом (пассивы, инвестиции внутри своей страны). Масштабы движения капитала в целом и в рамках каждой из групп поддаются лишь приблизительной оценке на базе данных консолидированного платежного баланса всех стран мира.

Если в течение последних десятилетий преобладающее значение имели прямые инвестиции, то с начала 90-х годов произошло резкое возрастание роли портфельных инвестиций среди других форм международного движения капитала (Табл.7). В 1993 году на развитые страны приходится 96% прямых и 97% портфельных инвестиций, а на все развивающиеся страны, включая страны с переходной экономикой, - соответственно 4 и 3%. Правда, в последнее время в связи с развитием процессов приватизации и бурным становлением финансовых рынков в некоторых из этих стран их доля в международном движении капитала увеличивается.

		1987 г.	1990 г.	1993 г.	1999 г.	2001 г.
Прямые инвестиции	Вывоз	137,0	238,5	240,9	648,9	712,5
	Ввоз	126,9	206,3	217,6	865,0	921,7

Портфельные инвестиции	Вывоз	120,7	187,4	506,4	914,5	1253,6
	Ввоз	133,8	189,1	699,1	1048,4	1363,8
Прочие ¹	Вывоз	73,8	110,1	69,1	78,6	75,5
	Ввоз	47,5	144,5	100,2	132,6	128,7

¹ Только долгосрочный капитал.

Характерными чертами мирового хозяйства - совокупности национальных экономик стран мира, связанных между собой мобильными факторами производства, - являются развитие международного перемещения факторов производства, прежде всего в форме вывоза капитала; рост на этой основе международных форм производства на предприятиях, располагающихся в нескольких странах, в первую очередь в рамках транснациональных корпораций.

Прямые зарубежные инвестиции - приобретение длительного интереса резидентом одной страны (прямым инвестором) в предприятии-резиденте другой страны (предприятии с прямыми инвестициями).

В соответствии с приведенным выше определением, принятым в МВФ, ОЭСР и в системе национальных счетов ООН, к прямым иностранным инвестициям относятся как первоначальное приобретение инвестором собственности за рубежом, так и все последующие сделки между инвестором и предприятием, в которое вложен его капитал. В состав прямых инвестиций входят:

- *вложение компаниями за рубеж собственного капитала* — капитал филиалов и доля акций в дочерних и ассоциированных компаниях;
- *реинвестирование прибыли* - доля прямого инвестора в доходах предприятия с иностранными инвестициями, не распределенная в качестве дивидендов и не переведенная прямому инвестору;
- *внутрикорпорационные переводы капитала* в форме кредитов и займов между прямым инвестором, с одной стороны, и дочерними, ассоциированными компаниями и филиалами - с другой.

Однако не все страны в своей статистике следуют вышеуказанному определению прямых инвестиций. Например, Япония не рассматривает реинвестированную прибыль как прямые инвестиции. Признаком прямых иностранных инвестиций является то, что на их основе возникают длительные деловые связи между предприятиями, инвестор получает значительное влияние на принятие решения предприятием, куда вложены его средства.

Предприятие с иностранными инвестициями - акционерное или неакционерное предприятие, в котором прямому инвестору - резиденту другой стране принадлежит более 10% обыкновенных акций и голосов (в акционерном предприятии) или их эквивалент (в неакционерном предприятии).

Предприятие с иностранными инвестициями может иметь форму:

- *дочерней компании* - предприятия, в котором прямой инвестор-нерезидент владеет более 50% капитала;
- *ассоциированной компании* - предприятия, в котором прямой инвестор-нерезидент владеет менее 50% капитала;
- *филиала* - предприятия полностью принадлежащего прямому инвестору.

Граница для предприятий с иностранными инвестициями в 10% капитала, принадлежащего иностранному инвестору, установлена международными организациями условно в целях обеспечения сопоставимости учета движения прямых инвестиций. Сделано это было на основе многочисленных исследований, которые показали, что в современных условиях 10% - это часть капитала предприятия, контроль над которым необходим и достаточен, чтобы осуществлять контроль над предприятием в целом. Однако некоторые страны мира относят к числу предприятий с прямыми инвестициями и те предприятия, в которых иностранный прямой инвестор владеет менее 10% обычных

акций в случае, если он, тем не менее, контролирует управление этим предприятием. И напротив, даже если иностранный инвестор владеет более чем 10% акций предприятия, но не обладает правом влиять на принятие решений, такое предприятие может быть исключено из числа предприятий с иностранными инвестициями. Большинство предприятий с иностранными инвестициями являются либо филиалами, либо дочерними компаниями иностранного прямого инвестора.

Прямой инвестор - государственные и частные организации, физические и юридические лица, а также их объединения, владеющие предприятием с прямыми инвестициями за рубежом. В числе прямых инвесторов выделяется группа финансовых предприятий (банков, инвестиционных, страховых и иных непромышленных компаний), которые служат посредниками на финансовом рынке и через которые осуществляются прямые инвестиции. Они сами также могут осуществлять прямые инвестиции, которыми считаются только сделки банков, связанные с возникновением долгосрочных долговых обязательств и приобретением акций и доли в основном капитале зарубежных компаний. Депозиты и другие, обычные для банковской сферы активные и пассивные операции считаются портфельными или прочими инвестициями. Если в течение определенного периода инвестор увеличил свою долю в капитале иностранного предприятия, например, с 5%, которые считались портфельными инвестициями, до более чем 10%, то только новый приток капитала из-за рубежа считается прямой инвестицией.

В послевоенные годы, и особенно с начала 60-х гг., начался бурный рост прямых зарубежных инвестиций, прежде всего между развитыми странами. К 1970 г., когда впервые появились обобщенные статистические данные о прямых иностранных инвестициях, их общемировой поток составил 13 млрд. долл. в год, из которых 60% приходилось на США и 91% - на США, Японию, ФРГ, Францию, Италию, Великобританию и Канаду.

Таблица 8 - Ежегодные прямые зарубежные инвестиции

		1987 г.	1990 г.	1993 г.	1999 г.	2001 г.
Всего	Вывоз	137,0	238,5	240,9	648,9	872,5
	Ввоз	126,9	206,3	217,6	865,0	921,7
Развитые страны	Вывоз	133,9	228,3	205,8	594,7	765,2
	Ввоз	113,2	174,6	138,9	636,0	757,5
Развивающиеся страны	Вывоз	3,1	10,2	34,9	54,2	107,3
	Ввоз	13,7	31,7	72,5	229,0	164,2

Наиболее полные данные о ежегодных прямых зарубежных инвестициях содержатся в сводном платежном балансе всех стран мира, выпускаемом ежегодно МВФ. Подавляющая часть прямых зарубежных инвестиций осуществляется между развитыми странами в форме перекрестного инвестирования. Основными прямыми инвесторами являются ведущие индустриальные страны - США, Япония, ФРГ, Великобритания, Франция. В последние годы, например, США инвестируют за рубеж примерно столько же капитала, сколько иностранного капитала инвестируется в США. В числе развивающихся государств основными инвесторами являются нефтедобывающие (Саудовская Аравия, ОАР) и новые индустриальные страны (Южная Корея, Сингапур). Ввоз и вывоз прямых инвестиций странами с переходной экономикой пока по международным масштабам незначителен.

Вопрос 2. Международные корпорации

В 70-е годы возник и с тех пор активно обсуждается феномен корпораций, международных по характеру своей деятельности, который непосредственно связан с широким развитием прямого зарубежного инвестирования. На международные корпорации, которые являются, как правило, крупнейшими фирмами развитых стран,

приходится основная часть международных прямых инвестиций и международной торговли.

Главным признаком международной корпорации является осуществление ею прямых международных инвестиций из страны своего базирования в принимающие страны.

Страна базирования - страна, в которой располагается головное подразделение международной корпорации.

Принимающая страна - страна, в которой международная корпорация имеет дочерние, ассоциированные компании или филиалы, созданные на основе прямых инвестиций.

Международные корпорации бывают двух основных видов:

- *Транснациональные корпорации (ТНК)* - головная компания их принадлежит капиталу одной страны, а филиалы разбросаны по многим странам мира.

- *Многонациональные корпорации (МНК)* - головная компания их принадлежит капиталу двух и более стран, а филиалы также находятся в различных странах.

Подавляющее большинство современных международных корпораций имеют форму ТНК. Деление международных корпораций на ТНК и МНК весьма условно, поскольку в современных условиях наибольшее значение имеет не то, капиталу скольких стран принадлежит головная компания корпорации, а глобальный характер ее деятельности, инвестирования и извлечения прибыли. В этом смысле международными можно считать все корпорации, имеющие хотя бы один зарубежный филиал, созданный на основе прямых инвестиций. По оценкам Доклада по мировым инвестициям, периодически публикуемого ЮНКТАД, в середине 90-х годов в мире насчитывалось примерно 37 тыс. ТНК, имеющих более 206 тыс. филиалов по всему миру. На около 100 крупнейших ТНК (исключая транснациональные финансовые компании и банки) приходилось около 1/2 всех прямых иностранных инвестиций. Из 100 крупнейших ТНК 38 базировались в Западной Европе, 29 - в США, 16 - в Японии и остальные - в Австралии, Канаде, Финляндии, Новой Зеландии и других индустриальных странах. Примерно треть международной торговли составляли внутрикорпорационные поставки ТНК.

Если ранжировать 100 крупнейших ТНК по размерам иностранных активов, то наиболее существенно их влияние в электронной промышленности (26% от общей суммы иностранных активов), в горнорудной и нефтедобывающей промышленности (24%), автомобилестроении (19%), химической и фармацевтической промышленности (15%), пищевой промышленности (9%), торговле (4%) и металлургической промышленности (4%). Под ТНК принято понимать лишь действительно крупные международные корпорации, оказывающие существенное влияние на мировой рынок товаров и факторов их производства.

С начала 90-х годов произошел беспрецедентный рост объемов международных портфельных инвестиций. Международные операции с ценными бумагами, которые составляли не более 10% ВВП в наиболее развитых странах мира, возросли по стоимостному объему до 100% и более ВВП этих стран в середине 90-х годов. Быстрое перемещение портфельного капитала между странами стало причиной глубочайшего экономического кризиса в Мексике в начале 1995 года, в 1998 – 2000 гг. в Малайзии и Индонезии, Бразилии, Аргентине и в ряде других стран.

Международные портфельные инвестиции классифицируются так, как они отражаются в платежном балансе. Они разделяются на инвестиции в:

- *акционерные ценные бумаги* - обращающийся на рынке денежный документ, удостоверяющий имущественное право владельца документа по отношению к лицу, выпустившему этот документ;

- *долговые ценные бумаги* - обращающийся на рынке денежный документ, удостоверяющий отношение займа владельца документа по отношению к лицу, выпустившему этот документ.

Долговые ценные бумаги могут выступать в форме:

- *облигации, простого векселя, долговой расписки* - денежных инструментов, дающих их держателю безусловной право на гарантированный фиксированный денежный доход или на определяемый по договору изменяемый денежный доход;

- *инструмента денежного рынка* - денежных инструментов, дающих их держателю безусловное право на гарантированный фиксированный денежный доход на определенную дату. Эти инструменты продаются на рынке со скидкой, размер которой зависит от величины процентной ставки и времени, оставшегося до погашения. В их число входят *казначейские векселя, депозитные сертификаты, банковские акцепты* и др.;

- *финансовых дериватов* - имеющих рыночную цену производных денежных инструментов, удостоверяющих право владельца на продажу или покупку первичных ценных бумаг. В их числе - опционы, фьючерсы, варранты, свопы.

Объемы портфельных инвестиций учитываются в текущих рыночных ценах на момент совершения международной сделки с ними. Колебания рыночной цены ценных бумаг в то время, когда они хранятся у инвестора, для целей платежного баланса не учитываются.

Таблица 9 - Ежегодные портфельные зарубежные инвестиции (в млрд. долл.)

		1987 г.	1990 г.	1993 г.	1999 г.	2001 г.
Всего	Вывоз	126,1	187,4	506,4	914,5	1253,6
	Ввоз	133,8	189,1	669,1	1048,4	1363,8
Развитые страны	Вывоз	123,4	170,1	495,3	754,6	1095,7
	Ввоз	124,9	154,6	573,1	893,6	1267,8
Развивающиеся страны	Вывоз	1,8	17,1	3,2	21,3	34,0
	Ввоз	0,5	20,3	80,7	135,7	78,6
Международные организации -	Вывоз	0,9	0,2	7,9	138,1	123,9
	Ввоз	8,4	14,2	15,3	19,1	17,4

Как и в случае прямых инвестиций, более 90% портфельных зарубежных инвестиций осуществляются между развитыми странами и растут темпами, значительно опережающими прямые инвестиции. Вывоз портфельных инвестиций развивающимися странами очень нестабилен, а в отдельные годы наблюдался даже нетто-отток портфельных инвестиций из развивающихся стран. Международные организации также активно приобретают иностранные ценные бумаги.

Международный рынок портфельных инвестиций значительно больше по объему международного рынка прямых инвестиций. Однако он значительно меньше совокупного внутреннего рынка портфельных инвестиций развитых стран. Оборот во внутренней торговле ценными бумагами оценивается в более чем 1 трлн. долл. в день, что в четыре раза больше, чем в середине 80-х годов. На протяжении всей истории портфельных инвестиций портфельные инвесторы отдают абсолютное предпочтение покупке национальных ценных бумаг по сравнению с иностранными. Американские инвесторы держат 94% своего капитала в американских ценных бумагах. Для Японии, Великобритании и Германии этот показатель превышает 85%. В числе причин концентрации портфельных инвестиций на внутреннем рынке развитых стран - большая ясность национального законодательства по ценным бумагам, большая развитость инфраструктуры рынка, наличие больших гарантий исполнения контрактных обязательств, более высокая ликвидность национальных ценных бумаг, более высокие издержки на проведение международных сделок с ценными бумагами. По оценкам, не более 5-10% портфельных инвестиций реально выходят за пределы национальных границ и вкладываются в иностранные ценные бумаги.

Вопрос 3. Инструменты международного кредитования

Международное движение ссудного капитала, связанное с межгосударственными кредитами и банковскими депозитами, обычно относится в платежном балансе к понятию прочих инвестиций. Это остаточная категория инвестиций, включающая все остальные межгосударственные передвижения капитала, не отнесенные к прямым, портфельным инвестициям или резервным активам.

Международное заимствование и кредитование - выдача и получение средств займа на срок, предусматривающий выплату процента за их использование. В международных масштабах в качестве ссудного капитала в основном используется официальный капитал из государственных источников, хотя международное кредитование из частных источников также достигает весьма внушительных объемов. Основные инструменты международного заимствования и кредитования, находящие отражение в платежном балансе, следующие:

- *Торговые кредиты* - требования и пассивы, возникающие в результате прямого предоставления кредита поставщиками и покупателями по сделкам с товарами и услугами, и авансовые платежи за работу, которая осуществляется в связи с такими сделками. Торговые кредиты могут предоставляться как правительствами, так и частными предприятиями и другими неправительственными организациями. Большинство из них являются краткосрочными.

- *Займы* - финансовые активы, возникающие вследствие прямого одалживания средств кредитором заемщику, в результате которого кредитор либо не получает никакого письменного гарантийного обязательства от заемщика, либо получает долговую ценную бумагу. К числу займов относятся займы на финансирование торговли, другие займы и авансы, включая ипотечные займы, а также кредиты МВФ. Займы могут предоставляться и получаться денежными властями, правительством, банками и другими секторами и делятся на краткосрочные и долгосрочные.

- *Валюта* - банкноты и монеты, находящиеся в обращении и используемые для осуществления платежей. Национальная валюта, находящаяся в распоряжении нерезидентов, считается пассивом, а иностранная валюта, находящаяся в распоряжении резидентов, - активом. Валюта может находиться в распоряжении денежных властей и банков.

- *Депозиты* - деноминированные в местной или иностранной валюте переводные депозиты, которые беспрепятственно по первому требованию превращаются в наличные деньги и могут быть использованы для осуществления платежей. Депозиты резидентов за рубежом считаются пассивом, депозиты нерезидентов внутри данной страны - активом. Депозиты осуществляются денежными властями и банками.

- *Прочие активы и пассивы* - остаточная категория, к которой относятся все прочие виды движения капитала, например взносы стран в международные организации.

Международное заимствование и кредитование обычно показываются в разбивке на долгосрочное и краткосрочное заимствование и кредитование и традиционно выражаются в суммах нетто (международное кредитование минус заимствование). В совокупном платежном балансе выдача и оплата международных кредитов показываются только в разбивке на кредиты, выдаваемые правительствами за счет государственного бюджета, кредиты, выдаваемые денежными властями (центральным или государственным банком) и коммерческими банками, а также всеми остальными организациями.

В рамках межправительственных кредитов правительство трактуется широко и включает международные организации на том основании, что основная масса тех из них, которые предоставляют международные кредиты (например, Мировой банк, МВФ), являются межправительственными. В категорию межбанковских кредитов слиты денежные власти и коммерческие банки по той причине, что нередко центральные банки предоставляют международные кредиты через коммерческие банки и отличить их от собственных кредитов коммерческих банков практически невозможно. К середине 90-х

годов примерно 50% международных кредитов составляли межбанковские кредиты, 30% приходилось на межправительственные кредиты и 20% — на кредиты прочих организаций (табл. 10).

Таблица 10 - **Международное движение ссудного капитала** (в млрд. долл.)

		1987 г.	1990 г.	1996 г.
Всего	Выдача	-153,4	-249,8	-275,9
	Оплата	95,8	152,5	223,4
Межправительственные кредиты	Выдача	-58,3	-84,7	-88,5
	Оплата	35,3	47,6	51,6
Межбанковские кредиты	Выдача	-64,8	-124,7	-147,0
	Оплата	41,9	79,1	137,4
Прочие кредиты	Выдача	-30,3	-40,4	-40,4
	Оплата	18,6	25,8	34,4

Главными кредиторами являются правительства Японии, Германии, Франции и США, банки Германии, Японии и Голландии, прочие секторы Японии и Италии. Правительства отдельных развивающихся стран (Китай, ЮАР, Кувейт, Южная Корея) также предоставляют международные кредиты, однако их удельный вес в общемировом объеме кредитования незначителен. Крупнейшими получателями межправительственных кредитов являются Австралия, Дания и Швеция, из числа развивающихся стран - Мексика, Пакистан, Аргентина.

Так же как и в случае прямых и портфельных инвестиций, основной объем международного движения ссудного капитала приходится на развитые страны, которые являются главными кредиторами и заемщиками. Доля развивающихся стран с трудом достигает 15-17% лишь в общем объеме межгосударственных кредитов, в которых более половины занимают кредиты, предоставляемые по линии международных организаций. К концу 90-х годов примерно 50% международных кредитов составляли межбанковские кредиты, 30% приходилось на межправительственные кредиты и 20% - на кредиты прочих организаций.

Вопрос 4. Международная валютная система и валютные отношения

Мировая экономика не может существовать без развитого финансового рынка, составной частью которого является валютный рынок.

Валютный рынок представляет собой официальный финансовый центр, где сосредоточена купля-продажа валют и ценных бумаг в валюте на основе спроса и предложения на них.

С функциональной точки зрения валютный рынок обеспечивает своевременное осуществление международных расчетов, страхование от валютных рисков, диверсификацию валютных резервов, валютную интервенцию, получение прибыли их участниками в виде разницы курсов валют. *Валютная интервенция* - это целевые операции по купле-продаже иностранной валюты для ограничения динамики курса национальной валюты определенными пределами его повышения или понижения.

С институциональной точки зрения валютный рынок представляет собой совокупность банков, валютных бирж и других финансовых институтов.

С организационно-технической точки зрения валютный рынок - это совокупность телеграфных, телефонных, телексных, электронных и прочих коммуникационных систем, связывающих в единую систему банки разных стран, осуществляющих международные расчеты, кредитные и другие валютные операции.

По сфере распространения валютный рынок подразделяется на международный и внутренний рынки.

Как международный, так и внутренний рынок состоит из ряда региональных рынков, которые образуются финансовыми центрами (банками, биржами) в отдельных регионах мира или данной страны.

Международный рынок охватывает валютные рынки всех стран мира. Под ними понимается цепь тесно связанных между собой системой кабельных и спутниковых коммуникаций мировых региональных валютных рынков. Между ними существует перелив средств в зависимости от текущей информации и прогнозов ведущих участников рынка относительно возможного положения отдельных валют. В настоящее время можно выделить Азиатский (с центрами в Токио, Гонконге, Сингапуре, Мельбурне), Европейский (Лондон, Франкфурт на Майне, Цюрих), Американский (Нью-Йорк, Чикаго, Лос-Анджелес) рынки. В связи с расположением мировых региональных валютных рынков в различных часовых поясах можно сказать, что международный валютный рынок работает круглосуточно. На мировых региональных рынках обычно котируются не все валюты, а только наиболее употребляемые участниками данного рынка, т.е. местные денежные единицы и ряд ведущих свободно конвертируемых валют, прежде всего резервных валют.

При этом, естественно в результате разницы во времени курсы ведущих (т.е. резервных) валют, котирующихся на различных рынках или на одном и том же рынке, в разное время несколько отличаются при сохранении общих тенденций.

Вступление Российской Федерации в апреле 1992 г. в Международный валютный фонд (МВФ) свидетельствует о том, что Россия вышла на международный валютный рынок.

Международная валютная система - мировая денежная система всех стран, в рамках которой формируются и используются валютные ресурсы и осуществляется международный платежный оборот. Иначе говоря, международная валютная система представляет собой определенный набор международных платежных средств (свободно конвертируемые валюты, международные коллективные валюты); режим обмена валют, включая валютные курсы и валютные паритеты; условия конвертируемости; механизм обеспечения валютно-платежными средствами международного оборота; регламентацию и унификацию форм международных расчетов; режим международных рынков валюты и золота; статус межгосударственных институтов, регулирующих валютные отношения; сеть международных и национальных банковских учреждений, осуществляющих международные расчетные и кредитные операции, связанные с внешнеэкономической деятельностью.

Конечная цель функционирования международной валютной системы заключается в обеспечении эффективности международной торговли товарами и услугами и в достижении обоюдно выгоды участников внешнеэкономической деятельности. Это накладывает довольно высокие требования к международной валютной системе. Поэтому эта система в своем развитии прошла следующие этапы.

I. Парижская валютная система (1816 - 1914 гг.).

В основу ее был положен золотомонетный стандарт, т.е. собственная (т.е. классическая) форма золотого стандарта, связанная с использованием золота и золотых монет в качестве денежного товара. Действовал с 1816 г. (впервые был официально введен в Великобритании) по 1914 г. Был положен в основу Парижской валютной системы (1867 г.). Характерными признаками золотомонетного стандарта являются: исчисление цен товаров в золоте, обращение золотых монет и их неограниченная чеканка государственными монетными дворами для любых владельцев; свободный обмен кредитных денег на золотые монеты по номиналу; отсутствие ограничений на ввоз и вывоз золота; обращение на внутреннем рынке наряду с золотыми монетами и банкнотами неполноценной разменной монеты и государственных бумажных денег с принудительным курсом.

II. Генуэзская валютная система (1922 - 1944 гг.).

В ее основу был положен золото-девизный стандарт, т.е. урезанная форма золотого стандарта, предусматривающая обмен кредитных денег на девизы в валютах стран золотослиткового стандарта и затем на золото. При золото-девизном стандарте валюты одних стран ставились в зависимость от валют других стран, обесценение которых вызывало неустойчивость подчиненных валют. Действовал с 1922 по 1971 г.

III. Бреттонвудская валютная система (1944 - 1976 гг.).

В Бреттонвудской валютной системе (1944 г.) сохранялось некоторое подобие золото-девизного стандарта, особенность которого состояла в том, что это был, во-первых, золото-девизный стандарт только для центральных банков, а во-вторых, при этом только доллар США (т.е. только одна единственная валюта) обменивался на золото. По существу, это был золотодолларовый стандарт. В Бреттонвудской валютной системе сочетался стихийно-автоматический характер межгосударственных расчетов с усилением их государственного и межгосударственного регулирования.

Основные принципы этой валютной системы заключались в следующем:

1) сохранение функций мировых денег за золотом при одновременном использовании в качестве международных платежных и резервных валют национальных денежных единиц (прежде всего доллара США);

2) обязательность для страны резервной валюты обмена ее на золото иностранными правительственными учреждениями и центральным банком по официальному курсу (35 дол. США за тройскую унцию);

3) взаимное приравнивание и обмен валют на основе согласованных с МВФ, выражаемых в золоте и долларах США валютных паритетов, которые должны быть стандартными;

4) жесткая привязка валют к доллару (допустимое отклонение рыночных валютных курсов - не более 1%).

Межгосударственное регулирование валютных отношений и контроль за ними осуществлял МВФ, который имел право предоставить для преодоления временных трудностей, возникавших из-за несбалансированности взаимных обязательств, краткосрочные и среднесрочные кредиты на льготных условиях.

Бреттонвудская валютная система представляла собой валютный механизм, ставивший доллар США в привилегированное положение в международных платежах.

В 1969 г. МВФ были введены для расчетов «Специальные права заимствования» (СДР) и золото-девизный стандарт был заменен стандартом СДР. В августе 1971 г. правительство США официально прекратило продажу золотых слитков на доллары.

IV. Ямайская валютная система (с 1976 г. - по настоящее время).

В январе 1976 г. соглашением стран - членов МВФ на конференции в Кингстоне (Ямайка) было проведено второе изменение Устава МВФ. Этим соглашением был пересмотрен статус золота и введены плавающие валютные курсы.

Основными принципами Ямайской валютной системы являются следующие:

- переход от золото-девизного стандарта к мультивалютному рыночному стандарту. Был официально введен стандарт СДР (*Special Drawing Rights* - специальные права заимствования). СДР был объявлен базой валютной системы и основой валютных паритетов. СДР относится к международным коллективным валютам и используется для безналичных межправительственных расчетов стран - членов Международного валютного фонда путем записей на специальных счетах. Другими словами, СДР не имеет материальной формы, а является валютой записи. Курс СДР определяется на основе валютной корзины.

Валютная корзина - это метод соизмерения средневзвешенного курса коллективной валюты по отношению к определенному набору других национальных валют. Количество валют в наборе, их состав и размер валютных компонентов, т.е. количество единиц каждой валюты в наборе, устанавливаются произвольно. Валютная корзина СДР включает

доллар США, евро, английский фунт стерлингов, японскую иену. В среднем в 2001 г. 1СДР приравнялся 1,3814 дол.

С созданием Ямайской системы юридически завершена демонетизация золота, которая выражалась в том, что отменена официальная фиксированная цена на золото, введен плавающий рыночный курс золота, который определялся на биржевых торгах, отменены золотые паритеты, прекращен обмен долларов на золото. Демонетизация золота - это превращение золота из финансового актива в товар, который больше не используется как средство платежа между центральными банками стран, а переходит в сферу товарного обращения (например, экспортируется).

В Европе создан Европейский Союз, функционирует Европейская валютная система. Европейская валютная система является международной региональной валютной системой. Она представляет собой подсистему Ямайской мировой валютной системы.

Вопрос 5. Мировой валютный рынок.

В практике международной торговли и международного движения капитала международной передачи технологии и международной миграции рабочей силы существуют различные способы перечисления средств из одной страны в другую: банковский перевод, банковский чек, переводной вексель, документарный аккредитив, документарная тратта, международный факторинг и форфейтирование. В большинстве случаев эти расчеты осуществляются с обменом одной валюты на другую (отсюда их название - валютно-расчетные отношения). Подобный обмен происходит обычно на валютном рынке.

При этом часто одновременно заключаются сделки на будущий обмен валюты (с помощью деривативов, т.е. таких финансовых производных инструментов, как валютные фьючерсы, опционы, свопы и др.) в целях хеджирования, т.е. снижения рисков от возможного изменения обменных курсов. Все большая часть этих сделок преследует цель просто получить прибыль от их проведения, а не застраховать возможные потери. Подобные сделки называются спекулятивными.

Осуществление в мире огромных объемов платежей в иностранной валюте и еще больших объемов спекулятивных валютных операций с деривативами приводит к тому, что величина валютного рынка очень велика и продолжает быстро расти. Объем совершающихся здесь сделок приближается к 2 трлн. долл.

Главными действующими лицами на валютном рынке и рынке деривативов являются коммерческие банки, действующие не только по поручению своих клиентов, но и самостоятельно, на пример, для изменения структуры своих активов или получения прибыли от спекулятивных операций, что было особенно характерно для российских банков в 90-е гг.

Центральные банки также участвуют в деятельности валютных рынков, проводя валютные интервенции на национальных валютных рынках, т.е. продавая или покупая там валюту из государственных золотовалютных резервов. Подобные интервенции проводятся ими для воздействия на экономическую ситуацию в своей стране, но прежде всего для регулирования обменного курса. Ведь в большинстве стран этот курс является плавающим, т.е. определяется на основе спроса и предложения на национальную и иностранную валюты со стороны участников валютного рынка. Чтобы избежать сильных колебаний спроса и предложения (и соответственно колебаний обменного курса), центральный банк увеличивает или уменьшает этот спрос или предложение через валютные интервенции.

Торговля валютой и валютными деривативами ведется всюду, но прежде всего в мировых финансовых центрах. Если судить по всем видам операций по обмену валют, то на первом месте будет Лондон. Если судить по торговле валютными фьючерсами, являющейся самой распространенной операцией по обмену валют, то наибольший объем таких сделок приходится на Чикаго. В России основная масса валютных операций

проводится в Москве, прежде всего на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ).

Хотя в мире можно обменять любую одну валюту на другую (хотя и не всегда напрямую, а через третью валюту), однако обменные операции тяготеют к нескольким валютам мира, которые в данном смысле можно назвать ключевыми. Это, прежде всего американский доллар, на который приходится около половины всех сделок с валютами. Соперником доллара может быть европейская валюта Евро, введенная в ЕС в оборот с 1999г. и которая с середины 2000г. полностью заменила национальные денежные единицы большинства стран - участниц ЕС (11 из 15) , а также начинает частично заменять доллар в золотовалютных резервах других стран. Скромнее позиции японской иены.

Помимо мировых ключевых валют существуют региональные ключевые валюты, т.е. имеющие распространение в валютно-расчетных отношениях только какого-либо одного региона. В СНГ такой региональной ключевой валютой является российский рубль, в Восточной и Юго-Восточной Азии ею может стать китайский юань (хотя он имеет еще более ограниченную конвертируемость, чем российский рубль). Но пока в этих регионах во взаимной торговле преобладает американский доллар.

Деривативами (финансовыми деривативами) называют те финансовые инструменты, в основе которых лежат другие, более простые финансовые инструменты - акции, облигации, валюта.

Наиболее распространенными видами деривативов являются опционы (дающие его обладателю право продать или купить определенные акции), свопы (соглашения об обмене денежными платежами в течение определенного периода времени), фьючерсы (контракты на будущую поставку, в том числе валюты, по зафиксированной в контракте цене).

Рынок деривативов тесно связан с валютным рынком и, прежде всего на основе обмена одной валюты на другую или ценных бумаг в одной валюте на другие. В настоящее время мировой рынок финансовых деривативов оценивается, если исходить из стоимости вращающихся на нем ценных бумаг, примерно в 50 трлн. долл. Основная часть этого рынка приходится на валютные фьючерсы и свопы, преимущественно краткосрочные, хотя есть и долгосрочные.

Вопрос 6 Мировой кредитный рынок.

В силу очень большой величины этого рынка чаще всего рассматривают по частям, анализируя мировой рынок долговых ценных бумаг и мировой рынок банковских кредитов. На рынке долговых ценных бумаг обращаются прежде всего такие ценные бумаги, как векселя и облигации (частные и государственные). Примером может быть российский рынок таких бумаг. Хотя подавляющую его часть составляют векселя различных негосударственных компаний, они не пользуются спросом со стороны нерезидентов и поэтому этот сегмент российского рынка ценных бумаг слабо участвовал в деятельности мирового рынка долговых ценных бумаг. Схожая картина и с облигациями российских компаний.

Но что касается долговых ценных бумаг российского правительства, то здесь ситуация вплоть до последнего времени была иной, особенно с государственными краткосрочными обязательствами (ГКО)- российским вариантом казначейского векселя, выпускающегося партиями на срок в несколько месяцев под высокий процент для погашения внутреннего государственного долга . С конца 1996г. на российский рынок государственных ценных бумаг были допущены нерезиденты, и вскоре их доля на этом рынке превысила 30% . Начавшийся в 1997г. финансовый кризис в Азии , а также обострение бюджетного кризиса в России привели к тому, что вначале иностранные, а затем и российские владельцы “горячих денег” (прежде всего российские банки) начали срочно выводить их с рынка ГКО. Не справляясь с оплатой резко возросших требований по погашению ГКО (ранее их основная масса переоформлялась в новые ГКО), российские

власти в августе 1998г. вначале прекратили выплаты по ГКО , а затем переоформили их в более долгосрочные государственные ценные бумаги .

На мировом рынке долговых ценных бумаг также заметное место занимают государственные ценные бумаги, а среди них - прежде всего американские, как наиболее надежные (на них приходится около половины всего мирового рынка государственных ценных бумаг общим объемом около 18 трлн. долл.). Причем в отличие от развивающихся стран и стран с переходной экономикой рынки государственных ценных бумаг в развитых странах устойчивы в силу большей стабильности экономик этих стран , их бюджетов и величины золотовалютных резервов, хотя и на этих рынках бывают приливы и отливы “горячих денег”.

Раздел 7.

Интеграционные процессы

Тема 13 . ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

План

1. Сущность Международной экономической интеграции, причины МЭИ.
2. Формы международной экономической интеграции.
3. Механизм и последствия экономической интеграции

Вопрос 1.

Международная экономическая интеграция (МЭИ) - характерная особенность современного этапа развития мировой экономики. На стыке XX-XXI веков она стала мощным инструментом ускоренного развития мировой экономики и повышения конкурентоспособности на мировом рынке стран - членов интеграционных группировок. Под МЭИ понимают процесс сращивания экономик соседних стран в единый хозяйственный комплекс на основе устойчивых экономических связей между их компаниями. Получившая развитие на основе регионализации, она возможно перейдет в будущем в глобальную интеграцию на основе слияния региональных союзов и выработки механизма управления континентальными и глобальными экономическими объединениями.

В основе всех теорий развития международной экономической интеграции лежит принцип выгоды страны от специализации каждой страны в рамках МРТ, и кооперировании усилий в экономических, социальных и политических сферах в тех случаях, когда ресурсов одного государства недостаточно. Первым этапом МЭИ становятся прямые хозяйственные связи на уровне первичных субъектов экономики, то есть фирм. Затем в процессе развития происходит взаимоприспособление национальных, правовых, фискальных и прочих систем вплоть до определенного сращивания управленческих структур.

Вопрос 2.

Самая простая, начальная форма международной экономической интеграции — зоны свободной торговли. В этом случае отменяются торговые ограничения для стран — участниц интеграционной группировки, и прежде всего снижаются или отменяются вообще таможенные пошлины. В результате создается преференциальная зона, характеризующаяся наличием в ней

условий для свободной от тарифных и количественных ограничений международной торговли товарами и услугами. Соглашения о зонах свободной торговли соответствуют современной международной внешнеэкономической практике и концепции Всемирной торговой организации, направленным на либерализацию внешней торговли и стабилизацию торговой политики стран-участниц.

Соглашения о зонах свободной торговли обычно предусматривают обязательства партнеров не повышать в одностороннем порядке таможенные пошлины и не возводить новые торговые барьеры, т.е. придерживаться принципа взаимного моратория на ограничение и ухудшение условий внешней торговли. При этом в соглашениях о зонах свободной торговли могут быть предусмотрены особые случаи, в которых договаривающиеся стороны могут расширить на определенный срок при взаимно согласованных обстоятельствах сферу распространения защитных мер, включая увеличение таможенных пошлин на оговоренную величину. В правовом аспекте международные соглашения о зонах свободной торговли имеют преференциальный статус по отношению к внутренним законодательным актам стран — участниц соглашения.

Участие в зонах свободной торговли может осложнить положение стран - производителей, так как либерализация импорта создает благоприятные условия для соперников из числа стран - участниц соглашения, продукция которых может быть более высокого качества и технического уровня. Усиление конкуренции грозит банкротством для национальных производителей, не выдержавших соперничества с иностранными поставщиками товаров и услуг.

Формой более тесного сотрудничества является таможенный союз. Для него характерны наряду с отменой внешнеторговых ограничений внутри интеграционного объединения установление единого таможенного тарифа и проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран. В ряде случаев таможенный союз дополняется платежным союзом, предусматривающим взаимную конвертируемость валют и функционирование единой расчетной денежной системы.

В рамках таможенного союза, представляющего собой более совершенную, чем зоны свободной торговли, интеграционную структуру, страны-участницы проводят скоординированную внешнеторговую политику, главным образом в области таможенно-тарифных правил и процедур. Это дает им возможность регулировать товарные потоки в интересах развития производства, экспорта и более полного удовлетворения импортного спроса стран

— участниц таможенного союза. Практика показывает, что таможенный союз создает более привлекательные условия для иностранных инвесторов, что также положительно сказывается на экономическом развитии стран-участниц.

Если устанавливаемый на внешних границах стран — участниц таможенного союза тариф на какой-либо товар становится выше средневзвешенного тарифа, существовавшего до создания интеграционной группировки, то страны-участницы ограничивают внешние источники снабжения с целью развития внутрисоюзных ресурсов. Тогда возможна совместная разработка природных ресурсов, новых материалов, технологий, наукоемких изделий, чтобы сократить зависимость от импорта. В случае установления уровня внешнего тарифа ниже средневзвешенного для стран — участниц таможенного союза последние ориентируются на рынки третьих стран и, следовательно, принимают меры для усиления конкуренции между внутренними и внешними производителями, чтобы создать стимулы для отечественных производителей к изготовлению конкурентоспособной продукции.

При дальнейшем развитии процесс интеграции стран — членов группировки достигает формы общего рынка. Она знаменуется подписанием договора, охватывающего “четыре свободы” пересечения государственных границ — для товаров, услуг, капиталов и людей. В этом случае ход интеграционного процесса определяют уровень развития факторов производства и до некоторой степени координация внешнеэкономической политики. Кроме того, создание общего рынка требует гармонизации многих промышленных стандартов и правовых норм. При этом особое внимание уделяется системе мероприятий, предотвращающих нарушение норм и регулирующих конкуренцию.

Опыт Европейского союза (ЕС), реализовавшего этап общего рынка, показывает, что проведение политики в рамках этого этапа должно осуществляться при условии обязательного соблюдения странами-участницами взаимно согласованных регламентов (на правах их национальных законов). В то же время директивы, адресуемые государствам-членам, также обязательны для исполнения, но каждой из стран предоставляется свобода выбора форм и методов их выполнения.

Указанные три формы международной экономической интеграции охватывают главным образом сферу обмена, создавая формально странам-участницам равные условия для развития торговли и взаимных финансовых расчетов.

Наиболее сложная форма международной экономической интеграции с высокоразвитыми, прочными, долговременными

внешнеэкономическими и политическими связями — экономический и валютный союз. При его достижении договоры о зоне свободной торговли, таможенном союзе и общем рынке дополняются соглашениями о проведении общей экономической и валютной политики. Следствием экономического и валютного союза выступает введение наднациональных институтов управления интеграционным сообществом — совета глав государств, совета министров, центрального банка и т.д.

На определенном этапе формирования экономического и валютного союза предусматривается проведение единой валютной политики и введение единой валюты. Эти мероприятия провидятся при активном участии единого Центрального банка. Практический опыт функционирования экономического и валютного союза пока весьма ограничен. Европейский союз перешел на использование единой валюты “евро” в безналичных расчетах в 1999 г. С 2001 года европейские страны переходят на наличную форму расчетов в “евро”

Дальнейшее развитие и совершенствование форм международной экономической интеграции может привести к превращению интеграционного объединения в политический союз, т.е. к образованию конфедеративного государства со всеми вытекающими последствиями, в том числе превращением наднациональных органов управления в центральные органы управления с еще большими полномочиями и властью. Прообразом политического союза может служить Швейцарская конфедерация кантонов.

К концу XX столетия в мире возникло несколько десятков интеграционных экономических группировок: зон свободной торговли, таможенных союзов, валютных и экономических союзов. Абсолютное большинство из них не могут реализовать преимущества международной экономической интеграции из-за недостаточно высокой степени развития экономических и политических отношений, примитивности и структурной недифференцированности национальных хозяйств, незрелости рыночных и финансовых структур.

Одновременно следует отметить, что существует несколько прогрессирующих интеграционных объединений: в развитых странах — Европейский союз (ЕС), и Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА), в развивающихся — Общий рынок стран Южного конуса (МЕРКОСУР), Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН). Благодаря этим реально и эффективно функционирующим интеграционным группировкам можно предполагать, что в ближайшем будущем

мирохозяйственные связи будут представлять собой совокупность макроэкономических группировок, использующих в различных сочетаниях видов и форм преимущества экономической интеграции.

Вопрос 3.

Движущей силой международной экономической интеграции выступают фирмы. Они заинтересованы в достижении оптимального масштаба деятельности, в том числе через сотрудничество и кооперирование с иностранными компаниями в рамках региона без таможенных и других ограничений. Фирмы используют преимущества интеграции в следующей последовательности: расширение рынков сбыта создает предпосылки для оживления международной торговли; это в свою очередь становится импульсом к реорганизации производства товаров и услуг и оживлению в экономике. Последнее создает стимулы для роста инвестиций и ведет в конечном счете к росту прибылей.

Одновременно происходит санация фирменной структуры — в результате расширения рынка сильные (но не обязательно крупные) фирмы становятся еще могущественнее, а слабые, которые находили ниши и удерживались на национальных рынках, не выдерживают конкуренции на международном рынке, разоряются и поглощаются более сильными. С ликвидацией границ и унификацией стандартов к требованиям международного рынка могут приспособиться только сильные динамичные предприятия.

В условиях международной экономической интеграции на уровне участников внешнеторговых сделок учитываются следующие экономические эффекты: отсутствие необходимости содержать торговые представительства в каждой стране; рост преимуществ узкой специализации экспорта за счет эффекта масштаба; увеличение спроса в рамках региона; рост степени ценовой конкурентоспособности за счет устранения тарифных и нетарифных барьеров: растущие доходы, которые позволяют успешнее осваивать рынки третьих стран.

На макроуровне принимается в расчет, что внутрирегиональная торговля становится эффективнее; появляются новые возможности для использования оптимального месторасположения предприятий на территории интеграционной группировки; снижаются издержки производства и сбыта товаров и услуг; растущая емкость рынка позволяет увеличивать расходы на НИОКР.

Сближение и сращивание национальных хозяйств приводит к существенному пересмотру подходов к развитию многих отраслей национальной экономики в каждой стране и необходимости координации и приспособления внутренних рынков к возникающим

общим интересам стран — участниц интеграционного объединения. В этой связи появляется необходимость повышения уровня регулирования межгосударственных хозяйственных связей путем ограничения суверенитета каждого государства и создания наднациональных органов управления, в функции которых входит разработка, координация и контроль в отдельных сферах экономик стран — участниц интеграционных объединений.

Ограничения суверенитета интегрирующихся государств могут наносить существенный ущерб целым отраслям производства этих стран. Так, условиями договора о таможенном союзе, заключенного между Европейским союзом и Турцией в 1995 г., предусматривалось устранение барьеров (тарифов) во взаимной торговле. Если для экономики Турции в целом этот договор был благоприятным, так как давал возможность получать от ЕС льготные займы и безвозмездные ссуды, то автомобильная промышленность ее, ранее защищенная 40 %-ным протекционистским тарифом, понесла большие потери от наплыва в страну западноевропейских автомобилей.

Примером защиты своего суверенитета в проведении независимой национальной политики в денежно-кредитной сфере может служить отказ Великобритании, Греции, Дании и Швеции от присоединения к введению единой общеевропейской валюты — евро — в рамках экономического и валютного союза стран — членов ЕС с 1 января 1999 г.

По мнению ряда экспертов ВТО, преференциальные соглашения внутри международных экономических интеграционных объединений порой серьезно подрывают главное правило ГАТТ/ВТО — взаимное предоставление (глобальное) странам-членам режима наибольшего благоприятствования. Преференциальные взаимные соглашения между членами интеграционных региональных группировок могут игнорировать его, легально предоставляя партнерам по группировке значительно большие торговые льготы, чем другим странам — членам ГАТТ/ВТО. Кроме того, государства — члены интеграционных объединений порой применяют антидемпинговые меры и “добровольные” ограничения экспорта к предприятиям третьих стран в обход норм ГАТТ/ВТО. В качестве первого шага на пути к общемировой (в рамках ВТО) экономической интеграции многие страны на ближайшую перспективу предпочитают более узкую, региональную интеграцию. Это, по их мнению, позволит “с меньшими потерями” пройти первые, наиболее болезненные и сложные шаги либерализации собственных внутренних рынков, а также более весомо выступить с совместной позицией своих

региональных интеграционных объединений в дальнейших переговорах на пути к глобальной экономической интеграции.

Основные категории и понятия

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ
(МЭИ), ЗОНА СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ, ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ,
ОБЩИЙ РЫНОК, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ВАЛЮТНЫЙ СОЮЗ,
ПОЛИТИЧЕСКИЙ СОЮЗ

Раздел 8.

Регулирование ВЭД на национальном и межправительственном уровне

Тема 14. Свобода торговли и протекционизм.

Вопрос 1. Роль государства в международной торговле.

Вопрос 2. Роль Всемирной торговой организации

Вопрос 1. Роль государства в международной торговле.

В зависимости от масштабов вмешательства государства в международную торговлю различают протекционистскую торговую политику и политику свободной торговли. *Свобода торговли* - политика минимального государственного вмешательства во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободных рыночных сил спроса и предложения. *Протекционизм* - государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики.

Односторонним, когда инструменты государственного регулирования используются правительством страны в одностороннем порядке без согласования или консультаций с ее торговыми партнерами. Обычно односторонние меры применяются в ответ на аналогичные шаги других стран и приводят к возникновению политических напряжений между торговыми партнерами (обложение отдельных товаров пошлинами, введение квот на импорт и т.д.).

Двусторонним, когда меры торговой политики согласовываются между странами, являющимися торговыми партнерами. Например, по взаимной договоренности каждой из сторон могут вводиться конвенционные пошлины, не ущемляющие интересов другой, страны могут согласовывать технические требования к маркировке, упаковке, договариваться о взаимном признании сертификатов качества и пр.

Многосторонним, когда торговая политика согласовывается и урегулируется многосторонними соглашениями. Примеры многосторонней политики включают Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), соглашения в сфере торговли стран-членов Европейского союза (ЕС), которые рассматриваются в соответствующих главах второй части учебника.

Развитие протекционистских тенденций позволяет выделить несколько форм протекционизма:

- селективный протекционизм - направлен против отдельных стран или отдельных товаров;
- отраслевой протекционизм - защищает определенные отрасли, прежде всего сельское хозяйство, в рамках аграрного протекционизма;
- коллективный протекционизм - проводится объединениями стран в отношении стран, в них не входящих;
- скрытый протекционизм - осуществляется методами внутренней экономической политики.

Инструменты торговой политики

В рамках торговой политики тесно переплетаются экономические, политические, административные, организационные, правовые и иные вопросы. Международная экономика изучает преимущественно экономические предпосылки и последствия осуществления мер торговой политики, оставляя правовые, организационные вопросы на рассмотрение специализированных отраслей науки, таких как международное торговое право, международный маркетинг и пр. Инструменты государственного регулирования международной торговли по своему характеру делятся на тарифные - те, что основаны на использовании таможенного тарифа, и нетарифные - все прочие методы. Нетарифные методы регулирования подразделяется на количественные методы и методы скрытого протекционизма. Отдельные инструменты торговой политики чаще применяются при необходимости либо ограничить импорт, либо форсировать экспорт (табл. 1).

Основная задача государства в области международной торговли - помочь экспортерам вывезти как можно больше своей продукции, сделав их товары более конкурентными на международном рынке, и ограничить импорт сделав иностранные товары менее конкурентоспособными на внутреннем рынке. Поэтому часть методов государственного регулирования направлена на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции и поэтому относится прежде всего к импорту. Другая часть методов имеет своей задачей форсирование экспорта.

Таблица 1 - Классификация инструментов торговой политики

Методы		Инструмент торговой политики	Регулирует преимущественно	
Тарифные		Таможенные пошлины Тарифная квота		импорт импорт
Нетарифные	количественные	Квотирование		импорт
		Лицензирование «Добровольные ограничения»	экспорт экспорт	импорт
	скрытые	Государственные закупки		импорт
		Требование о содержании местных компонентов Технические барьеры Налоги и сборы		импорт импорт
финансовые	Субсидии Кредитование Демпинг	экспорт экспорт экспорт		

Различные страны мира используют разные инструменты для осуществления своей торговой политики. Если средний уровень таможенной защиты государства поддается весьма точной количественной оценке, то уровень использования нетарифных методов в силу их большого разнообразия и различного экономического содержания может быть оценен количественно лишь весьма приблизительно. Средний уровень тарифа обычно рассчитывается только для товаров, импорт которых подлежит обложению пошлиной, как средняя ставка импортной пошлины, взвешенная по стоимостному объему импорта товаров, на которые она накладывается.

Средний уровень нетарифных ограничений обычно рассчитывается как стоимостная доля импорта или экспорта, подпадающая под эти ограничения. "При этом делается поправка на степень интенсивности этих ограничений: например, очевидно, что автоматическая лицензия на экспорт, обязательно выдаваемая властями по предъявлении необходимых документов, ограничивает экспорт в значительно меньшей степени, нежели экспортная квота, запрещающая экспортировать товар сверх определенных количеств. Высокоинтенсивными количественными ограничениями считаются всевозможные запреты на экспорт и импорт товаров, количественные квоты, выборочное лицензирование экспорта и импорта. К низкоинтенсивным количественным ограничениям относятся автоматическое лицензирование, гибкие квоты (табл. 2).

Таблица 2 - Характер торговой политики в целом

Режим количественных ограничений \ Режим тарифов	Открытый	Умеренный	Ограничительный
Открытый	Свобода торговли	Умеренный	Протекционизм
Умеренный	Умеренный	Умеренный	Протекционизм
Ограничительный	Протекционизм	Протекционизм	Протекционизм

Торговая политика государства бывает протекционистской, умеренной или открытой (свобода торговли). Разумеется, каждое из этих понятий весьма относительно, но все они располагаются на одной оси в пределах двух экстремальных случаев, когда ограничительная политика принимает характер запретительный, направленный на прекращение торговли с внешним миром, и когда происходит полный отказ от использования государством каких бы то ни было инструментов торговой политики. В реальном мире экстремальных случаев не встречается, хотя в разные периоды развития отдельные государства в своей торговой политике подходили очень близко либо к полному прекращению торговли с внешним миром (Албания), либо к полной либерализации торгового режима (Исландия).

Характер торгового режима государства, то есть степень его жесткости, обычно определяется как агрегированный показатель, учитывающий как средний уровень таможенного тарифа, так и средний уровень и интенсивность количественных ограничений. Например, торговый режим страны, которая устранила все импортные пошлины, но ввела количественные квоты на основные товары импорта или, наоборот, отменила квоты, но повысила импортный тариф до запретительного уровня, не может считаться режимом свободы торговли. Относительно открытым может быть признан торговый режим только той страны, у которой средний уровень таможенного обложения импорта составляет менее 10%, а количественные ограничения покрывают менее 25% импорта и имеют низкоинтенсивный, в основном регистрационный, характер. Например, проведенный экспертами МВФ в 1994 г. анализ торговых режимов 59 развивающихся стран и стран с переходной экономикой показал, что только в 1 развивающейся (Эквадор) и 3 переходных странах (Латвия, Литва, Эстония) торговый режим можно считать открытым. 22 страны, 7 из которых переходные, имеют умеренный торговый режим. В большинстве же стран (30 развивающихся и 3 переходных) торговый режим явно протекционистский. Правда, в 90-е гг. обнаружилась общая тенденция либерализации торговых режимов, что выразилось в значительном сокращении количества стран с ограничительными режимами и росте количества стран с умеренными торговыми режимами. Развивающиеся страны в большинстве своем имеют значительно более ограничительный торговый режим по сравнению с переходными странами.

Основополагающим принципом международного права является то, что каждое государство обладает исключительной юрисдикцией над своей территорией и все юридические и физические лица, находящиеся на этой территории, подпадают под его юрисдикцию. Поэтому для оценки торговых договоров вопросом принципиальной важности является режим, который предоставляется на территории данного государства иностранным товарам, услугам и капиталу. В практике регулирования международной торговли наиболее часто используются следующие режимы:

- *Режим наибольшего благоприятствования* — РНБ (MFN) — условие, закрепленное в международных торговых соглашениях, предусматривающее предоставление договаривающимися сторонами друг другу всех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуется и/или будет пользоваться любое третье государство. Принцип РНБ включен в условия ВТО и считается основой создания недискриминационного режима в международной торговле.

- *Национальный режим* (NT) — режим экономических отношений между государствами, при котором одно государство предоставляет иностранным физическим и юридическим лицам режим не менее благоприятный, чем режим для своих юридических и физических лиц. Чаще всего национальный режим используется в отношениях между странами—членами интеграционных группировок и применительно к вывозу капитала.

В практике международных экономических организаций системы ООН иногда используется понятие справедливого и недискриминационного режима, который не имеет четкого определения и используется в основном как напоминание о совершаемой несправедливости в торговой или иной экономической сфере. В большинстве торговых договоров, подписываемых странами на двусторонней основе, содержится положение о применении РНБ, который стал универсальным правилом и поддерживается ВТО. Например, к

середине 90-х годов Россия подписала пятилетние торговые соглашения с 138 странами мира, с Европейским союзом и через него со всеми входящими в него странами. 126 соглашений содержали пункт о применении РНБ во взаимной торговле. Эти соглашения имеют разные названия - Соглашение о торговых отношениях с США, Соглашение о торговле и платежах с Ливаном, Соглашение о торговле и экономическом сотрудничестве с Индией, Долгосрочное соглашение о товарообороте и платежах с Гвинеей, Соглашение о торговом, коммерческом и экономическом сотрудничестве с Европейским союзом и т.д.

Из РНБ существуют изъятия, но только в следующих рамках:

- *Изъятия для соседних стран* с целью облегчить приграничную торговлю. Такая торговля составляет менее 1% от мировой торговли, и изъятия, распространяющиеся на нее, не оказывают сколько-нибудь существенного воздействия на политику РНБ в целом.

- *Изъятия и преимущества, вытекающие из соглашений о создании таможенных союзов и зон свободной торговли* нескольких стран. В рамках интеграционных группировок осуществляется до 40% международной торговли. Страны, предоставившие определенные торговые льготы друг другу в рамках таких группировок, вправе не распространять их на третьи страны. Хотя в соответствии с правилами ВТО это и не считается нарушением принципа РНБ, искажающее влияние соглашений о создании таможенных зон на сам принцип РНБ очевидно.

- *Изъятия для развивающихся стран в рамках Общей системы преференций (ОСП)* - действующая с 1971 года система таможенных льгот, предоставляемых развитыми и переходными странами развивающимся в виде отмены или значительного снижения тарифов на импорт товаров из этих стран.

Вопрос 2. Роль Всемирной торговой организации

Основным органом, регулирующим торговые взаимоотношения между странами в настоящее время является Всемирная торговая Организация (ВТО). ВТО возникла в 1994 году в результате переговоров стран-членов ГАТТ.

В настоящее время в мире насчитывается более 300 международных торгово-экономических организаций с широким или узким составом участников: Европейская, Азиатская, Североамериканская ассоциации, группы "Квадро", Кернская и прочие. Но основную роль в формировании мировых торговых потоков играет сравнительно небольшое количество, список которых возглавляет Всемирная торговая организация (ВТО).

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), предшественник ВТО - это многостороннее соглашение, содержащее принципы, правовые нормы и правила, которыми руководствуются во взаимных торговых отношениях участвующие в нем страны. Оно было подписано в Женеве 30 октября 1947 г. и вступило в силу с 1-января 1948 г. для 23 подписавших его стран. Сложившееся на основе этого Соглашения международное учреждение (также называвшееся ГАТТ) более 40 лет выполняло функции международной организации по вопросам торговли и являлось центральным международным органом, в рамках которого страны-члены осуществляли контроль за выполнением упомянутого Соглашения, вели многосторонние торговые переговоры, рассматривали спорные вопросы, обсуждали важнейшие проблемы мировой торговли и принимали решения, касающиеся правовых основ международных торговых отношений.

Важная особенность, заложенная в «конструкцию» ГАТТ, - это возможность его совершенствования, развития правовых форм Соглашения и его организационных форм в соответствии изменяющимися условиями внешнеэкономических связей. В этом заключается одна из причин жизнестойкости данного Соглашения, объясняющая, почему ГАТТ целиком (но в пересмотренном виде) инкорпорирован в механизм созданной (несколько лет назад) на его основе Всемирной торговой организации (ВТО). Основная цель - содействие развитию и либерализации международных торговых отношений путем: ликвидации таможенных ограничений; устранения всех форм дискриминации в международной торговле.

Основные нормативы ВТО включают в себя

- Генеральное соглашение по торговле и тарифам (ГАТТ)

- Генеральное соглашение о торговле услугами (GATS)
- Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (TRIPS)

I. Идеи в основе ГАТТ:

1. Страны имеют право на защиту своих товаров, но последняя должна сводиться к тарифной. Важным исключением из этого правила является случай плохого сальдо торгового баланса. Тогда страна может ввести количественные ограничения на импорт. Странам, имеющим статус развивающихся, предоставляется больше гибкости в этом вопросе.

2. Снижение либо снятие тарифов и других барьеров с помощью многосторонних переговоров. Каждая страна соглашается на определенный уровень связывания тарифов (график) и должна его придерживаться. Уровень связывания может отличаться от уровня, оговоренного соглашениями по снижению тарифов.

3. Принцип наибольшего благоприятствования: в вопросах торговли стране не разрешается дискриминировать между странами-импортерами (экспортерами). Исключение - региональные таможенные союзы и зоны свободной торговли. Для защиты интересов стран, не входящих в региональные блоки, ВТО предъявляет к последним ряд требований. Например, нельзя устанавливать новые барьеры в торговле с третьими странами. В случае таможенных союзов ставки импортных пошлин для третьих стран являются одинаковыми.

Основные региональные блоки включают в себя: ЕС (15 стран), Соглашение по свободной торговле между странами Центральной Европы (Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, Словения, Румыния, Болгария), CER - торговое соглашение между Австралией и Новой Зеландией, NAFTA - Североамериканское соглашение по свободной торговле (США, Канада, Мексика), ASEAN (Малазия, Таиланд, Сингапур, Мьянма, Вьетнам, Филиппины, Индонезия, Бруней, Камбоджа, Лаос), Mercosur (Бразилия, Аргентина, Уругвай, Парагвай), Андийский пакт (Перу, Венесуэла, Боливия, Колумбия, Эквадор), COMESA - общий рынок стран Восточной и Южной Африки (20 стран).

4. Принцип национального режима: после того, как товар пересек границу, и пошлины на него уплачены, налагаемые на него внутренние налоги не могут быть выше, чем для отечественных товаров.

Первыми из республик бывшего СССР вступили в ВТО Латвия и Киргизия (в 1998 г.). Затем - Эстония, Литва, Молдова, Грузия. За последние четыре года были удовлетворены заявления о приеме в ВТО таких государств, как: Монголии, Панамы, Боливии, Эквадора, Китая. В 1993 г. и Россия направила заявку на вступление в ГАТТ. Но в конце того же года по завершению многолетних переговоров о либерализации мировой торговли в рамках Уругвайского раунда страны - участницы ГАТТ договорились о создании ВТО. Поэтому в декабре 1994 г. России пришлось обновить свою заявку.

ТЕМА 15. Россия и ВТО

Вопрос 1. Процесс вступления России в ВТО

Вопрос 2. Основные проблемы и перспективы РФ в сфере вступления в ВТО

Вопрос 1. Процесс вступления России в ВТО

В феврале 1994 г. Правительство РФ передало странам - участницам ГАТТ Меморандум о внешнеторговом режиме России. Этот шаг открыл активную фазу переговоров об условиях присоединения России к ВТО.

Переговоры идут по двум основным направлениям. Одно - это серьезный экзамен российского внешнеторгового законодательства (включая практику применения) на предмет определения его соответствия принципам и нормам ВТО и тех условий, на которых страны - участницы ВТО одобряют присоединение России к Генеральному соглашению и другим договоренностям этой организации. Другое - это выработка протокола о тарифных условиях присоединения России и перечня обязательств по ГАТС. Протокол о тарифных условиях будет включать обязательство России закрепить на взаимно согласованном уровне ставки таможенного

тарифа на ряд товаров и снизить в течение нескольких лет пошлины на отдельные товары. Эти направления в комплексе определяют условия присоединения России к ВТО.

В 1998 г. Правительство РФ утвердило первоначальные тарифные предложения, и Россия заявила о готовности начать двусторонние переговоры по доступу на рынки товаров с заинтересованными странами - членами ВТО. Около 30 стран сообщили о намерении провести переговоры по ставкам таможенного тарифа с Россией. Прошли двусторонние переговоры по тарифам с делегациями ведущих членов ВТО (группой «квадро») - США, ЕС, Японией и Канадой, в ходе которых обсуждались российские тарифные предложения и вопросы, связанные с доступом на рынки товаров (нетарифные барьеры, включая технические барьеры в торговле, таможенные процедуры и др.).

Россия идет в ВТО с очень тяжелым багажом отставания. Мирохозяйственные позиции любой страны определяются в первую очередь ее конкурентоспособностью. Поэтому для России, заметно отставшей от мировых лидеров, задача повышения конкурентоспособности на всех уровнях, без преувеличения, становится первоочередной. Какой бы внешнеэкономической политики в перспективе ни придерживалось государство — экспортоориентированной, импортозамещающей, либо сочетающей и то и другое направление, её успех будет определяться в первую очередь успехами в деле повышения конкурентоспособности. Экономический рост, удержание и расширение отечественными производителями рынков сбыта внутри страны и за рубежом окажутся под вопросом, если российские товары и услуги по ценам и качеству будут несопоставимыми с зарубежными.

Национальная конкурентоспособность зависит от целого ряда факторов - совокупного экономического потенциала, уровня управления, масштабов и результативности НИОКР, состояния финансового рынка и качества финансовых услуг, развития инфраструктуры, квалификации производственного персонала, влияния государства на создание конкурентоспособной среды и некоторых других.

По фундаментальному исследованию М. Портера, успехи отраслей и фирм в состязании с конкурентами зависят от состояния экономической среды в стране их базирования, характеризуемой четырьмя основными параметрами:

- факторами производства (природными, трудовыми и т.д.);
- внутренним спросом на продукцию отрасли;
- наличием родственных и поддерживающих отраслей, конкурентоспособных на международном рынке;
- стратегий фирм, ее структурой и характером конкуренции на внутреннем рынке.

Модернизация предприятий и развития перспективных отраслей будет выступать главным условием способности российских корпораций выдерживать соперничество либерализованного внутреннего рынка с иностранными конкурентами умело использующими свои преимущества и их постоянно наращивающими.

Россия, согласно докладом Всемирного экономического форума о конкурентоспособности стран мира за 1999 - 2001 гг., занимает стабильное последнее место среди 59 рассматриваемых форумом государств. Если следовать классификации, предложенной М. Портером, она находится на первой стадии развития конкуренции, при которой главную роль играет фактор производства. Незавидное место, занимаемое страной на мировом рынке, обусловлено использованием отечественными производителями почти всецело преимуществ, связанных с наличием запасов природных ресурсов и основных фондов. Эти преимущества, как показывает мировая практика, недолговечна. В то же время в гораздо меньшей степени конкурентные преимущества России основываются на таких факторах, как рабочая сила и передовые технологии. Упомянутые факторы не в последнюю очередь определяют масштабы и характер присутствия России на мировых рынках. Россия не относится теперь к числу мощных экономических держав: ее доля в мировом ВВП равна 2.6%. Экономическое сотрудничество с зарубежными странами ей приходится развивать, опираясь на деформированную структуру материального производства, где гипертрофия тяжелой индустрии сочетается с неразвитостью сельского хозяйства, легкой и пищевой промышленности.

Отмеченные деформации предопределяют структуру внешнеторгового обмена страны. За последнее десятилетие промышленное производство заметно "потяжелело" за счет увеличения в нем доли ТЭК и металлургии и уменьшения доли машиностроения и отраслей, работающих на внутренний рынок. Не в последнюю очередь это связано с востребованностью продукции базовых отраслей на внешнем рынке и неспособностью отечественных производителей потребительских товаров выдерживать, зарубежную конкуренцию даже внутри страны. В структуре производства новые современные отрасли - микроэлектроника, информатика, биотехнология - занимают незначительное место. Передовые технологические направления имеют главный характер. Материально-техническая база народного хозяйства страны в последние годы не обновляется. Степень износа оборудования в промышленности достигает почти 70%, а его средний возраст - 16 лет (вдвое больше, чем нормальный по мировым меркам срок службы оборудования). Ежегодно в промышленности выбывает 3-5% производственных мощностей. Топливные отрасли уже проели заделы, созданные в дореформенный период и позволявшие им экономить на капитальных затратах, выдерживая налоговую нагрузку.

По некоторым оценкам, избежать дефицита топливных ресурсов на внутреннем рынке Россия сможет только в 1.5 раза либо при сокращении их экспорта минимум на 15-20%. Seriously ухудшилась техническая оснащенность аграрного сектора, выбытие машин покрывается вводом лишь на 10-15%. Производительность труда в отечественной промышленности составляет 52% среднемирового уровня (отношение к показателю в США - 5:1). Среднегодовое уменьшение этого показателя за 1992-2000 гг. составило 3,9%. Фондоотдача в промышленности снижалась в тот же период ежегодно на 8,2%, а энергоемкость возрастала на 7,4%. Объем капиталовложений в последние годы постоянно снижается и составляет уже менее четверти уровня 1990 г. Капитальные вложения в 2001 г. составляли 23% от требуемого количества в промышленности и 10% - в сельском хозяйстве. Прямые иностранные инвестиции сократились в 2001 году по сравнению с 1996 г. в 6 раз. Баланс иностранных портфельных инвестиций вообще стал отрицателен. Объем их снизился за последние 6 лет в 18 раз.

Очевидно, что в ближайшей перспективе у России нет серьезной альтернативы масштабному экспорту минерально-сырьевых ресурсов. Это направление закреплено в правительственной "Энергетической стратегии России", которая по максимальному варианту предусматривает поставку за рубеж в 2010 г. 630 млн. т условного топлива энергоресурсов против 352 млн. в 2000 г. Однако делать основную ставку в развитии экспорта на интенсивное использование фактора природных ресурсов было бы недальновидным. В повестку дня встает проблема рационального расходования природных ресурсов, фактор истощения сырьевых ресурсов со временем будет играть все большую роль. Высокие экспортные квоты по энергоресурсам уже начинают лимитировать развитие народного хозяйства. Так, весной 2000 г. были снижены объемы снабжения газом отечественных электростанций, что привело к уменьшению выработки электроэнергии и вызвало трудности в функционировании промышленных предприятий в ряде регионов. Россия вряд ли сумеет стабильно наращивать объемы поставок за рубеж сырья и изделий первого передела и по целому ряду других причин.

Ожидаемые в ближайшие годы сравнительно умеренные, хотя и устойчивые темпы роста мировой экономики, в том числе в новых индустриальных и промышленно развитых странах, и распространение в мире ресурсосберегающих технологий будут сдерживать рост спроса на сырье и энергоресурсы. При замороженном спросе расширить экспорт этих товаров Россия может, лишь потеснив конкурентов. Это, по меньшей мере, проблематично, если, конечно, отечественные экспортеры не прибегнут к демпингу. Увеличивать экспорт сырья России не позволяет также ограниченная пропускная способность отечественной транспортной инфраструктуры, прежде всего магистральных трубопроводов. Начало экономического роста неминуемо повлечет за собой повышение внутреннего потребления ресурсов и, соответственно, сокращение физических объемов экспорта. Ресурсный потенциал, таким образом, не представляется конкурентным преимуществом, достаточным для укрепления позиций страны в мировом хозяйстве. Следующим по значению конкурентным преимуществом, на которое опирается Россия во внешнеторговом обмене, является наличие в стране значительных по

объему основных фондов, сосредоточенных в обрабатывающих отраслях и, прежде всего, осуществляющих первичную переработку сырья - металлургии, химии, деревообработке. Крупные перерабатывающие мощности позволяют стране удерживать позиции экспортера простой химической продукции, главным образом удобрений, несложных видов проката и лесоматериалов. В середине 90-х годов Россия вышла на 2-е место в мире среди экспортеров продукции черных металлов, стала лидером по экспорту алюминия (25% мирового экспорта), никеля (20%), меди (11%). В целом обрабатывающие отрасли, как и отрасли ТЭК, приносят стране примерно половину валютных поступлений. В их общем экспорте чуть менее 1/5 приходится на ресурсоемкую продукцию, более 1/3 - на трудоемкую и столько же на производства, реализующие экономию на масштабах. Прибегая к несколько иной классификации, можно указать, что в вывозе обрабатывающих отраслей на внешний рынок преобладает низко технологичная (55%) и средне технологичная (43%) продукция. Научно-технические изделия падают всего 1,5-1,8%. Российское машиностроение, которое в дореформенный период за счет субсидий государства могло осуществлять относительно масштабный экспорт, в настоящее время, когда государственных субсидий нет, зачастую сталкивается с трудно разрешимой проблемой "отрицательной стоимости" (их издержки производства превышают мировые цены).

Уровень конкурентоспособности российской обрабатывающей промышленности в целом невысок. По некоторым оценкам, только около 6% ее продукции могут конкурировать на мировых рынках. Еще одно конкурентное преимущество России - трудовые ресурсы. По оценке швейцарского института Бери, ежегодно проводящего исследования качества рабочей силы в разных странах, Россия находится в середине второй десятки из обследуемых институтом 49 стран по уровню квалификации рабочих, имея 53 балла из 100 возможных. Это благоприятный ресурс в борьбе за место на международных рынках. Правда, вопреки распространенному мнению о дешевизне российской рабочей силы, соотношение заработной платы и производительности труда наших рабочих проигрывает аналогичному показателю во многих странах, составляя 1/5 максимального уровня. Трудовая дисциплина оценивается в 1/3 максимального уровня. Основная масса российской рабочей силы, за исключением работников ВПК, может широко использоваться главным образом в производстве несложных трудоемких видов продукции. Таким образом, Россия интегрируется в мировую экономику, имея деформированную структуру народного хозяйства, стремительно стареющий производственный аппарат и основанные на природных ресурсах факторах конкурентные преимущества. Невысокий уровень технико-экономического развития, низкая конкурентоспособность большинства отраслей отечественной промышленности и наличие излишков добываемых природных ископаемых в условиях экономического спада - вот основные причины того, что Россия участвует в международном разделении труда в незавидном качестве поставщика сырья и потребителя готовой продукции. Структура отечественной внешней торговли, вопреки укоренившемуся и широко распространенному убеждению, полностью соответствует жалкому нынешнему состоянию производственного потенциала страны.

Очевидно, что эти обстоятельства должна учитывать наша страна, оценивая возможности и перспективы своего вступления в ВТО, хотя в принципе вопрос о вступлении или невступлении России во Всемирную торговую организацию в настоящее время уже, по существу, не стоит. Необходимость вхождения в эту организацию осознается практически всеми участвующими в дискуссии по данному вопросу. Речь идет сейчас о сроках и условиях вхождения в ВТО.

Вопрос 2. Основные проблемы и перспективы РФ в сфере вступления в ВТО

При решении проблемы вступления России в ВТО предстоит решить целый комплекс сложных вопросов, по которым интересы представителей различных сфер отечественного бизнеса, государственной власти, широких слоев населения нередко не совпадают. Фактически ключевым на переговорах о вступлении России в ВТО является вопрос о пределе тех уступок со стороны РФ, перейдя через который она уже не сможет компенсировать потери от присоединения к ВТО полученными от этого выгодами. В настоящее время можно вполне

определенно назвать отрасли, которые объективно выигрывают от вступления России в ВТО. В их числе, в частности, черная металлургия и химическая промышленность, испытывающие наибольшие проблемы в связи с постоянно возбуждаемыми против предприятий этих отраслей антидемпинговыми процедурами. С другой стороны, есть и сферы отечественной экономики, в которых в результате вступления в ВТО возникнут весьма сложные проблемы: автомобилестроение, сельхозмашиностроение, гражданская авиационная промышленность, целый ряд других отраслей промышленности (прежде всего связанных с замещением импорта), банковская и страховая деятельность и т.д. Учитывая то, что национально-государственный интерес так или иначе синтезирует в себе противоречивое единство широкого спектра отраслевых и секторальных интересов, а также интересов широких слоев населения (выступающих и в качестве производителей, и в качестве потребителей), вопрос о комплексной оценке результатов вступления России в ВТО представляется весьма сложным. За последнее время российской стороной уже накоплен значительный опыт сотрудничества с т.н. рабочей группой ВТО по России. В 2001 г. в этой рабочей группе принимали участие 62 страны из 144 стран - участниц ВТО. По существу, это свидетельствует о том, что у остальных стран - участниц ВТО уже отсутствовали какие-либо претензии к РФ. При этом имела место весьма существенная дифференциация по объемам и жесткости требований отдельных стран. Некоторые члены указанной группы вели переговоры по двум-трем видам товаров. Однако, например, с США или со странами ЕС переговоры велись по всем позициям.

На прошедших в декабре 2001 г. переговорах в Женеве российская сторона получила согласие стран - членов ВТО начать с 2002 г. обсуждение главного документа о вступлении РФ в ВТО - доклада рабочей группы, где будут четко оговорены все права и обязанности России. Первый раздел этого доклада посвящен экономическому и торговому режиму вступающей в ВТО страны; второй - обязательствам, которые она берет на себя; в третьем разделе рассматриваются вопросы, связанные с приведением законодательства данной страны и практики его применения в тот вид, который был бы приемлем для ВТО. В частности, Россия должна привести таможенное регулирование в соответствие с правилами целый ряд ранее принятых законодательных актов - Таможенный кодекс. Федеральный закон «О соглашениях о разделе продукции» (противоречащий в некоторых аспектах TRIMS), Федеральный закон - "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" и некоторые другие (это относится к третьему разделу доклада). Существенно то, что взятые на себя обязательства вступающая в ВТО страна должна начать выполнять сразу же с момента присоединения к организации. Важное значение для России будут иметь и приложения к докладу, относящиеся, в частности, к обязательствам России по доступу на рынок товаров и услуг и субсидиям сельскому хозяйству. При решении практических проблем вступления России в ВТО следует, по нашему мнению, руководствоваться принципом — стремиться к вступлению в ВТО, но не форсировать этот процесс искусственно (к чему активно призывали в декабре 2001 г. руководители США и Европейского Союза, обещавшие «похлопотать» за это), не идти на невыгодные для России в целом и ее отечественного бизнеса уступки. Некоторые авторы предупреждают, что складывается впечатление, будто Россию просто "заманивают" в эту структуру для того, чтобы иностранным ТНК было удобнее захватывать наш ресурсный рынок. Вряд ли западные страны хотят получить нового сильного конкурента на международной экономической арене.

Пример Китая вступившего в ВТО в конце 2001 г. свидетельствует об имеющихся в данной области серьезных проблемах. Китай готовился к вступлению более 16 лет, но был принят в ВТО с 200 существенными оговорками. В частности, КНР должна полностью открыть свой внутренний страховой рынок для иностранных инвесторов и отменить особые условия инвестирования в специальных (особых) экономических зонах, сыгравших свою значительную роль в экономическом развитии страны. В течение 15 лет Китай не будет считаться страной с рыночной экономикой, и не сможет применять защитные антидемпинговые процедуры и обращаться в т.н. Roster (квазиарбитражный суд ВТО). Тем самым страна оказывается лишенной одного из ключевых прав вновь принятых членов ВТО (особенно развивающихся стран). ВТО также будет осуществлять мониторинг китайского законодательства в экономической области и

практики регулирования экономики с точки зрения их соответствия задачам, поставленным перед КНР при его приеме. В связи со вступлением Китая в ВТО снижаются импортные пошлины на сельскохозяйственную продукцию, что в сочетании с ожидаемым замедлением темпов роста ВВП страны может привести к обострению проблемы занятости, прежде всего в сельской местности.

Самыми сложными вопросами на переговорах остаются:

- таможенное соглашение; соглашение по техническим барьерам в торговле (ТБТ);
- соглашение по санитарным и фитосанитарным мерам (СФС).

Признание России страной с рыночной экономикой не аннулировало все существовавшие противоречия. Непросто идут и переговоры в области сельского хозяйства со странами так называемой Кернской группы, участницы которой (Австралия, Новая Зеландия, Бразилия, Аргентина) отказываются идти на реальные компромиссы в области сельскохозяйственных государственных субсидий. Они выступают за полную ликвидацию всех экспортных субсидий и внутренней государственной поддержки сельскохозяйственных производителей. Эту позицию поддерживают и США, что вызывает закономерное противодействие российской стороны.

К числу наиболее сложных проблем на переговорах относится и вопрос о доступе на российский рынок иностранных услуг. В этих переговорах в декабре 2001- мае 2002 годов участвовали 15 стран - членов ВТО, в то время как некоторые члены ВТО (в частности, страны ЕС) еще не предоставили своих встречных предложений. Обращает на себя внимание тот факт, что классификация услуг содержит 160 основных секторов, однако на практике обсуждается лишь восемь ключевых сфер услуг, которые вызывают наибольший интерес у зарубежных партнеров (банковское дело, страхование, аудит, юридические услуги, телекоммуникации, образование, медицина и транспорт). Иностранные партнеры на переговорах требуют снятия ограничений на деятельность в РФ своих аудиторских и юридических компаний, врачебную практику и т.д. Сохраняются расхождения с иностранными партнерами по транспортным услугам (прежде всего в морском судоходстве и авиаперевозках).

Новые обстоятельства в переговорах России о вступлении в ВТО возникают в связи с принятием в эту организацию Китая, который может выступить с целым рядом требований в адрес России. Так, лишенный права обращаться в Roster, Китай может попытаться подстраховаться и поставить вопрос об открытии Россией при вступлении в ВТО своего рынка для китайского текстиля, игрушек и других товаров широкого потребления.

В настоящее время необходим комплексный анализ всех "pro" и "contra" вхождения России в ВТО и сроков осуществления этого процесса. Поэтому принципиальное значение приобретает ясность и определенность стратегического подхода Правительства РФ по вопросу о том, какие отрасли и виды производства рассматриваются им в качестве "точек роста" экономики страны и заслуживающими всесторонней ресурсной и протекционистской поддержки.

На наш взгляд, в этой области со стороны Правительства РФ проявляется непоследовательность и нередко отсутствие четкой позиции.

Присоединение России к ВТО - сложный и длительный переговорный процесс. Его результатом должно стать полноправное участие России в системе мировой торговли, реализация преимуществ международного разделения труда и кооперации, совершенствование экономического сотрудничества России со странами мира.

Раздел 9.
Нетарифные ограничения и принципы
таможенно-тарифного и налогового регулирования

ТЕМА 16. Таможенные тарифы и пошлины

Вопрос 1. Понятие и сущность таможенного тарифа

Вопрос 2. Виды таможенных пошлин

Вопрос 3. Уровень таможенного обложения

Вопрос 4. Тарифная эскалация.

Вопрос 1. Понятие и сущность таможенного тарифа

Таможенные тарифы и пошлины, действующие в их рамках, являются основным инструментом торговой политики государства, правомерность применения которого признается международными нормами. *Таможенный тариф* может определяться как:

- инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком;
- свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу, систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности;
- конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащей уплате при вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны. В этом случае понятие таможенного тарифа полностью совпадает с понятием таможенной пошлины.

Таможенные пошлины могут классифицироваться по способу взимания, объекту обложения, характеру, происхождению, типам ставок и способу вычисления. Таможенная пошлина накладывается на таможенную стоимость товара - нормальную цену товара, складывающуюся на открытом рынке между независимыми продавцом и покупателем, по которой он может быть продан в стране назначения в момент подачи таможенной декларации.

Таможенной территорией считается территория, над которой Российская Федерация обладает исключительной юрисдикцией в отношении таможенного дела. В отдельных странах таможенная территория может не совпадать с географической территорией. Под товаром обычно понимается любое имущество перемещаемое через границу, включая, например, такое специфическое, как электроэнергия.

Вопрос 2. Виды таможенных пошлин

Таможенный тариф любой страны состоит из конкретных ставок таможенных пошлин, которые используются для целей налогообложения ввозимых или вывозимых товаров. *Таможенная пошлина* - обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товара и являющийся условием импорта или экспорта. Таможенные пошлины выполняют три основные функции:

- *фискальную*, которая относится и к импортным, и к экспортным пошлинам, поскольку они являются одной из статей доходной части государственного бюджета;
- *протекционистскую* (защитную), относящуюся к импортным пошлинам, поскольку с их помощью государство ограждает местных производителей от нежелательной иностранной конкуренции;
- *балансировочную*, которая относится к экспортным пошлинам, установленным с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые по тем или иным причинам ниже мировых.

Классификации таможенных пошлин.

I. По способу взимания:

- *адвалорные* — начисляются в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров (например, 20% от таможенной стоимости);

- *специфические* — начисляются в установленном размере за единицу облагаемого товара (например, 10 долл. За 1 тонну);

- *комбинированные* — сочетают оба названных вида таможенного обложения (например, 20% от таможенной стоимости, но не более 10 долл. за 1г).

Адвалорные пошлины аналогичны пропорциональному налогу на продажу и применяются обычно при обложении товаров, которые имеют различные качественные характеристики в рамках одной товарной группы. Сильной стороной адвалорных пошлин является то, что они поддерживают одинаковый уровень защиты внутреннего рынка независимо от колебания цен на товар, изменяются лишь доходы бюджета. Например, если пошлина составляет 20 % цены товара, то при цене товара 200 долл. доходы бюджета составят 40 долл. При увеличении цены товара до 300 долл. доходы бюджета возрастут до 60 долл., при падении цены товара до 100 долл. - сократятся до 20 долл. Но независимо от цены адвалорная пошлина повышает цену импортного товара на 20 %. Слабой стороной адвалорных пошлин является то, что они предусматривают необходимость таможенной оценки стоимости товара для целей обложения пошлиной. Поскольку цена товара может колебаться под воздействием многочисленных экономических (обменный курс, процентная ставка и пр.) и административных (таможенное регулирование) факторов, применение адвалорных пошлин связано с субъективностью оценок, что оставляет место злоупотреблениям.

Специфические пошлины обычно накладываются на стандартизированные товары и имеют неоспоримое преимущество, поскольку просты в администрировании и в большинстве случаев не оставляют свободы для злоупотреблений. Однако уровень таможенной защиты с помощью специфических пошлин сильно зависит от колебания цен на товары. Например, специфическая пошлина в 1000 долл. за один импортный автомобиль значительно сильнее ограничивает импорт автомобиля ценой 8000 долл., поскольку составляет 12,5% его цены, чем автомобиля ценой 12000 долл., поскольку составляет только 8,3% его цены. В результате, когда импортные цены возрастают, уровень защиты внутреннего рынка с помощью специфического тарифа падает. Но, с другой стороны, во время экономического спада и падения импортных цен специфический тариф увеличивает уровень защиты национальных производителей.

II. По объекту обложения:

- *импортные* — пошлины, которые накладываются на импортные товары при выпуске их для свободного обращения на внутреннем рынке страны. Являются преобладающей формой пошлин, применяемой всеми странами мира для защиты национальных производителей от иностранной конкуренции;

- *экспортные* — пошлины, которые накладываются на экспортные товары при выпуске их за пределы таможенной территории государства. Применяются крайне редко отдельными странами, обычно в случае больших различий в уровне внутренних регулируемых цен и свободных цен мирового рынка на отдельные товары, и имеют целью сократить экспорт и пополнить бюджет;

- *транзитные* — пошлины, которые накладываются на товары, перевозимые транзитом через территорию данной страны. Встречаются крайне редко и используются преимущественно как средство торговой войны.

III. По характеру:

- *сезонные* - пошлины, которые применяются для оперативного регулирования международной торговли продукцией сезонного характера, прежде всего сельскохозяйственной. Обычно срок их действия не может превышать нескольких месяцев в год, и на этот период действие обычного таможенного тарифа по этим товарам приостанавливается;

- *антидемпинговые* - пошлины, которые применяются в случае ввоза на территорию страны товаров по цене более низкой, чем их нормальная цена в экспортирующей стране, если такой импорт наносит ущерб местным производителям подобных товаров либо препятствует организации и расширению национального производства таких товаров;

- *компенсационные* - пошлины, накладываемые на импорт тех товаров, при производстве которых прямо или косвенно использовались субсидии, если их импорт наносит ущерб национальным производителям таких товаров.

Обычно эти особые виды пошлин применяются страной либо в одностороннем порядке в чисто защитных целях от попыток недобросовестной конкуренции со стороны ее торговых партнеров, либо как ответная мера на дискриминационные и иные действия, ущемляющие интересы страны, со стороны других государств и их союзов. Введению особых пошлин обычно предшествует расследование, проводимое по поручению правительства или парламента, конкретных случаев злоупотреблений положением на рынке со стороны торговых партнеров. В процессе расследования проводятся двусторонние переговоры, определяются позиции, рассматриваются возможные объяснения возникшей ситуации и предпринимаются другие попытки решить разногласия политическим путем. Введение особой пошлины обычно становится крайним средством, к которому прибегают страны, когда все остальные способы урегулирования торговых разногласий исчерпаны.

IV. По происхождению:

- *автономные* - пошлины, вводимые на основании односторонних решений органов государственной власти страны. Обычно решение о введении таможенного тарифа принимается в виде закона парламентом государства, а конкретные ставки таможенных пошлин устанавливаются соответствующим ведомством (обычно министерством торговли, финансов или экономики) и одобряются правительством;

- *конвенционные* (договорные) - пошлины, устанавливаемые на базе двустороннего или многостороннего соглашения, такого как Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ) или соглашений о таможенном союзе;

- *преференциальные* - пошлины имеющие более низкие ставки по сравнению с обычно действующим таможенным тарифом, которые накладываются на основе многосторонних соглашений на товары, происходящие из развивающихся стран. Цель преференциальных пошлин - поддержать экономическое развитие этих стран за счет расширения их экспорта. С 1971 года действует Общая система преференций, предусматривающая значительное снижение импортных тарифов развитых стран на импорт готовой продукции из развивающихся стран. Россия, как и многие другие страны, с импорта из развивающихся стран не взимает таможенные пошлины вообще.

V. По типам ставок:

- *постоянные* - таможенный тариф, ставки которого одновременно установлены органами государственной власти и не могут изменяться в зависимости от обстоятельств. Подавляющее большинство стран мира имеет тарифы с постоянными ставками;

- *переменные* - таможенный тариф, ставки которого могут изменяться в установленных органами государственной власти случаях (при изменении уровня мировых или внутренних цен, уровня государственных субсидий). Такие тарифы - довольно редкое явление, но используются, например, в Западной Европе в рамках единой сельскохозяйственной политики.

VI. По способу вычисления:

- *номинальные* - тарифные ставки, указанные в таможенном тарифе. Они могут дать только самое общее представление об уровне таможенного обложения, которому страна подвергает свой импорт или экспорт;

- *эффективные* - реальный уровень таможенных пошлин на конечные товары, вычисленные с учетом уровня пошлин, наложенных на импортные узлы и детали этих товаров. Виды таможенных пошлин суммированы в таблице 1.

Таблица 1 - Виды таможенных пошлин

По способу взимания	Специфические	Адвалорные	Комбинированные
	Импортные	Экспортные	Транзитные
	Сезонные	Антидемпинговые	Компенсационные
По происхождению	Автономные	Конвенционные	Преференциальные

По типам ставок	Постоянные	Переменные	-
По способу вычисления	Номинальные	Эффективные	-

Вопрос 3. Уровень таможенного обложения

Пошлина накладывается на таможенную стоимость товара, которая определяется в соответствии с законодательством каждой страны и может отличаться от экспортной или импортной цены товара, фиксируемой статистикой. *Таможенная стоимость товара* - нормальная складывающаяся на открытом рынке между независимыми продавцом и покупателем цена товара, по которой он может быть продан в стране назначения в момент подачи таможенной декларации.

В соответствии с таможенным законом России, введенным в действие с 1 июля 1993 г., таможенный тариф Российской Федерации основывается на принятой в международной практике системе классификации товаров. Таможенной стоимостью считается стоимость исчисления товара, определяемая декларантом под контролем таможенных органов и используемая для целей обложения товара таможенной пошлиной, внешнеэкономической и таможенной статистики и применения иных мер государственного регулирования торгово-экономических отношений, связанных со стоимостью товаров, включая осуществление валютного контроля внешнеторговых сделок и расчетов банков по ним. Основным методом определения таможенной стоимости считается метод по цене сделки с ввозимым товаром. В соответствии с ним таможенной стоимостью ввозимого на таможенную территорию Российской Федерации товара является цена сделки, фактически уплаченная или подлежащая уплате за ввозимый товар на момент пересечения таможенной границы. При определении таможенной стоимости в цену сделки включаются помимо цены самого товара:

а) расходы по доставке товара до места ввоза на территорию Российской Федерации (стоимость транспортировки, страхования и погрузки-выгрузки);

б) расходы покупателя (комиссионные и брокерские вознаграждения, стоимость упаковки и другой тары);

в) соответствующая часть стоимости сырья, материалов, полуфабрикатов, инструментов и услуг, которые были предоставлены покупателем бесплатно или по сниженной стоимости продавцу для производства экспортных товаров;

г) лицензионные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности, которые покупатель должен осуществить в качестве условия продажи импортных товаров;

д) величина части прямого или косвенного дохода продавца от любых последующих перепродаж, передачи или использования импортируемых товаров на территории Российской Федерации.

За основу классификации и определения таможенной стоимости товаров обычно берется одна из международных товарных номенклатур. Одна из наиболее распространенных в мире - вступившая в силу с 1988 года Гармонизированная система описания и кодирования товаров базируется на разработанных ранее Брюссельской таможенной номенклатуре и на Стандартной международной классификации ООН.

В подавляющем большинстве стран таможенные тарифы накладываются на импорт с целью повышения цены импортных товаров и защиты тем самым внутреннего рынка. Поэтому ниже мы будем анализировать преимущественно импортные тарифы, их расчет, воздействие на экономику и уровень доходов. Более того, с точки зрения международной экономики важным является не форма, которую приобретает тариф в каждом конкретном случае, и даже не уровень ставок по отдельным товарам, а общий уровень таможенной защиты страны.

Вопрос 4. Тарифная эскалация.

Структура тарифов многих стран прежде всего обеспечивает защиту национальных производителей готовой продукции, особенно не препятствуя ввозу сырья и полуфабрикатов. *Тарифная эскалация* - повышение уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки. Чем выше процентный рост ставки тарифа по мере продвижения от сырья к

готовой продукции, тем выше степень защиты производителей готовой продукции от внешней конкуренции. Например, уровень таможенного обложения товаров из кожи, выстроенных по принципу производственной цепочки (шкура - кожа - продукты из кожи), возрастает по мере роста степени обработки шкуры. В США шкала тарифной эскалации составляет 0,8 - 3,7 - 9,2%, в Японии – 0 - 8,5 - 12,4, в Европейском союзе – 0 - 2,4 - 5,5%. По данным ГАТТ, тарифная эскалация особенно сильна в развитых странах (Табл. 2).

Таблица 2 - Импорт развитых стран из развивающихся (ставка импортного тарифа, в %)

	Сырье	Полуфабрикаты	Готовые продукты
Все промышленные товары (искл. нефть)	2,1	5,3	9,1
Тропические промышленные товары	0,1	6,3	6,6
Товары, произведенные из природных ресурсов	3,1	7,9	7,9

Тарифная эскалация в развитых странах стимулирует производство сырья в развивающихся странах и консервирует технологическую отсталость, поскольку только с сырьевой продукцией, таможенное обложение которой минимально, они реально могут пробиться на их рынок. В то же время рынок готовой продукции практически закрыт для развивающихся стран в силу существенной тарифной эскалации, которая имеет место в большинстве развитых государств.

Тема 17. Нетарифные методы регулирования международной торговли

Вопрос 1. Особенности протекционистского действия количественных нетарифных методов.

Вопрос 2. Методы скрытого протекционизма

Вопрос 3. Методы расширения экспорта

Вопрос 1. Особенности протекционистского действия количественных нетарифных методов.

В дополнение к тарифным методам государственного регулирования международной торговли правительства активно использовали нетарифные методы - количественные, скрытые и финансовые. Большинство из них, в отличие от таможенных тарифов, слабо поддаются количественной квалификации и поэтому плохо отражены в статистике. Именно эта характеристика нетарифных методов дает возможность правительствам использовать отдельные из них или какую-либо их комбинацию для достижения своих целей в области торговой политики.

В большинстве случаев использование нетарифных методов, особенно интенсивных количественных, наряду даже с относительно либеральным таможенным режимом приводит к более ограничительному характеру государственной торговой политики в целом. *Количественные ограничения* - административная форма нетарифного государственного регулирования торгового оборота, определяющая количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту. Количественные ограничения могут применяться по решению правительства одной страны или на основе международных соглашений, координирующих торговлю определенным товаром. Количественные ограничения включают квотирование (контингентирование), лицензирование и «добровольное» ограничение экспорта.

Наиболее распространенной формой количественных ограничений является квота или контингент. Два используется для обозначения квот сезонного характера. *Квота* -

количественная нетарифная мера ограничения экспорта или импорта товара определенным количеством или суммой на определенный промежуток времени. По направленности их действия квоты разделяются на:

- *экспортные* - вводятся либо в соответствии с международными стабилизационными соглашениями, устанавливающими долю каждой страны в общем экспорте определенного товара (экспорт нефти из стран ОПЕК), либо правительством страны для предотвращения вывоза товаров, дефицитных на внутреннем рынке (экспорт нефти из России и сахара с Украины в начале 90-х гг.);

- *импортные* - вводятся национальным правительством для защиты местных производителей, достижения сбалансированности торгового баланса, регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке, а также как ответ на дискриминационную торговую политику других государств. Например, США накладывали квоту в 5,7 млн. л на импорт молока и сметаны из Новой Зеландии, в 104 тыс. кг на импорт мороженого из Нидерландов, в 3,4 млн. кг на импорт швейцарского сыра Швейцарии.

По охвату квоты делятся на:

- *глобальные* - устанавливаются и импорт или экспорт определенного товара на определенный период времени вне зависимости от того, из какой страны он импортируется или в какую страну он экспортируется. Смысл таких квот обычно заключается в обеспечении необходимого уровня внутреннего потребления, и объем их вычисляется как разность внутреннего производства и потребления товара. Примером глобальной квоты является экспорт Россией 40 млн. т нефти в 1993 году для государственных нужд. Направление экспорта, то есть страны-импортера, при этом не устанавливается;

- *индивидуальные* - установленная в рамках глобальной квоты квота каждой страны, экспортирующей или импортирующей товар. Такие квоты устанавливаются обычно на основе двусторонних соглашений, которые дают основные преимущества в экспорте или импорте товара тем странам, с которыми имеются тесные взаимные политические, экономические и иные интересы. Примером индивидуальной квоты является квота в 21,6 млн. кг на импорт США пшеницы из Канады. Чаще всего индивидуальные квоты (контингента) бывают сезонными, то есть вводятся на определенный период времени, когда внутренний рынок наиболее нуждается в государственной защите. Обычно это осенние месяцы, когда происходит реализация сельскохозяйственной продукции нового урожая.

Чтобы забрать часть этих доходов в государственный бюджет, государство устраивает аукционы по конкурсной продаже лицензий, дающих право импортировать или экспортировать товар в рамках квоты. Сборы от продажи лицензий поступают в государственный бюджет.

Тесно связан с квотированием другой вид государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, называемый лицензированием. *Лицензирование* - регулирование внешнеэкономической деятельности через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени. Лицензирование может являться составной частью процесса квотирования (и тогда его экономическое содержание полностью совпадает с рассмотренным выше) или быть самостоятельным инструментом государственного регулирования. В первом случае лицензия является лишь документом, подтверждающим право ввезти или вывезти товар в рамках полученной квоты; во втором - приобретает ряд конкретных форм:

- *разовая лицензия* - письменное разрешение сроком до 1 года на ввоз или вывоз, выдаваемое правительством конкретной фирме на осуществление одной внешнеторговой сделки;

- *генеральная лицензия* - разрешение на ввоз или вывоз того или иного товара в течение года без ограничений количества сделок;

- *глобальная лицензия* - разрешение ввезти или вывезти данный товар в любую страну мира за определенный промежуток времени без ограничения количества или стоимости;

- *автоматическая лицензия* - разрешение, выдаваемое немедленно после получения от экспортера или импортера заявки, которая не может быть отклонена государственным органом.

Лицензирование используется многими странами мира, прежде всего развивающимися, для целей государственного регулирования импорта. В России лицензирование в обеих его формах широко использовалось в начале 90-х гг.

Количественное ограничение импорта в страну может быть достигнуто не только за счет действий ее правительства по введению импортного тарифа или импортных квот, но и в результате мер, принятых правительством экспортирующей страны в рамках так называемых «добровольных» ограничений экспорта. «Добровольное» ограничение экспорта вводится правительством обычно под политическим давлением более крупной импортирующей страны, которая угрожает применением односторонних ограничительных мер на импорт в случае отказа «добровольно» ограничить экспорт, который наносит ущерб ее местным производителям.

Вопрос 2. Методы скрытого протекционизма

Наряду с количественными методами существенную роль среди нетарифных методов торговой политики играют методы скрытого протекционизма, представляющие собой разнообразные барьеры не таможенного характера, воздвигаемые на пути торговли органами центральной государственной и даже местной власти. Конечно, председатель биржевого комитета под свободой торговли имел в виду свободу нарушать установленные законы торговли. Многие методы скрытого протекционизма как раз и являются наиболее ярким нарушением согласованных принципов международной торговли.

По некоторым оценкам, существует несколько сотен видов скрытого протекционизма, с помощью которого страны могут в одностороннем порядке ограничивать импорт или экспорт. В их числе:

- *Технические барьеры* - скрытые методы торговой политики, возникающие в силу того, что национальные технические, административные и иные нормы и правила построены так, чтобы препятствовать ввозу товаров из-за рубежа. Наиболее распространенные барьеры технического характера - требования о соблюдении национальных стандартов, о получении сертификатов качества импортной продукции, о специфической упаковке и маркировке товаров, о соблюдении определенных санитарно-гигиенических норм, включая проведение мероприятий по охране окружающей среды, о соблюдении усложненных таможенных формальностей и требований законов о защите потребителей и многие другие.

- *Внутренние налоги и сборы* - скрытые методы торговой политики, направленные на повышение внутренней цены импортного товара и сокращение тем самым его конкурентоспособности на внутреннем рынке. Внутренние налоги и сборы играют дискриминационную роль только в том случае, если они накладываются только на импортные товары, притом, что товары местных производителей налогообложению не подлежат. Если же правила внутреннего налогообложения одинаковы как для национальных товаров, так и для импортных, то такая политика может рассматриваться как политика создания равных стартовых условий для конкуренции в цене и качестве. Во многих случаях внутренние налоги превышают по стоимости размер импортной пошлины и, более того, их ставка может изменяться в зависимости от внутренней конъюнктуры местного рынка.

- *Политика в рамках государственных закупок* - скрытый метод торговой политики, требующий от государственных органов и предприятий покупать определенные товары только у национальных фирм, даже несмотря на то, что эти товары могут быть дороже импортных. Наиболее типичным объяснением такой политики являются требования национальной безопасности.

- *Требование о содержании местных компонентов* - скрытый метод торговой политики государства, законодательно устанавливающего долю конечного продукта, которая должна быть произведена национальными производителями, если такой продукт предназначается для продажи на внутреннем рынке. Обычно требование о содержании местных компонентов используется развивающимися странами в рамках политики импортозамещения, которая предполагает создание и наращивание национальной базы производства импортируемых товаров, с тем чтобы в дальнейшем отказаться от их импорта. Правительства развитых стран

используют требование о содержании местных компонентов, чтобы избежать перемещения производства в развивающиеся страны с более дешевой рабочей силой и сохранить тем самым уровень занятости.

Вопрос 3. Методы расширения экспорта

Помимо защиты внутреннего рынка от импорта из-за рубежа с помощью количественных и скрытых нетарифных методов торговой политики в практике международной торговли активно используются методы расширения экспорта, большая часть которых основана на прямом или косвенном гарантировании и субсидировании правительством национальных экспортеров.

Финансирование как метод торговой политики предусматривает дискриминацию против иностранных компаний в пользу национальных производителей и экспортеров. Наиболее распространенными финансовыми методами торговой политики являются субсидии, кредитование и демпинг.

В 1993 г. Россия и другие страны бывшего СССР стали в совокупности крупнейшим получателем экспортных кредитов в мире - около 48% от общего объема кредитования. За ними следовали Китай (32%), Бразилия (22%), Мексика (21%). Практически все двусторонние межправительственные кредиты, получаемые Россией от иностранных государств, имеют связанный характер, то есть обусловлены закупкой определенных товаров в предоставившей их стране, и поэтому могут рассматриваться как форма торговой политики стимулирования экспорта. Так, практически все кредиты, полученные от США и Канады в 1970-1980 гг., были связаны с закупкой зерна в этих странах.

Размеры субсидирования через льготное кредитование рассчитываются как разница между процентной ставкой по льготному кредиту и текущей рыночной процентной ставкой. В банковской практике процентные ставки по экспортным кредитам обычно существенно ниже ставок по другим видам кредитов и нередко являются предметом согласования между странами в рамках картельных соглашений. Кроме того, существуют многочисленные неподдающиеся количественной оценке способы стимулирования экспорта через экспортные кредиты, так же как перенесение сроков первых платежей по кредитам на более дальний период, оплата кредитов в валюте покупателя или в форме товарных поставок, государственное льготное страхование экспортных кредитов и т.д.

Субсидирование экспорта с целью его форсирования в условиях обострения конкурентной борьбы может принимать крайние формы, направленные на подавление конкурентов и вытеснение их с рынка. *Демпинг* - метод финансовой нетарифной торговой политики, заключающийся в продвижении товара на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующего в этих странах. Демпинг может осуществляться как за счет ресурсов отдельных фирм, стремящихся завладеть внешним рынком своей продукцией, так и за счет государственных субсидий экспортерам. В основе демпинга обычно лежит рыночная ситуация, при которой эластичность спроса по цене на внутреннем рынке ниже, чем на внешнем. Это позволяет фирмам, имеющим относительно монопольное положение на внутреннем рынке, продавать свои товары по более высоким ценам, чем на внешнем рынке, где спрос более эластичен по цене и где конкуренция выше.

Демпинг запрещен как международными правилами в рамках ВТО, так и национальными антидемпинговыми законами многих стран, которые позволяют применять антидемпинговые пошлины в случае обнаружения факта демпинга. По американскому закону, например, демпингом считается продажа товаров на американский рынок по ценам «ниже справедливых», наносящая ущерб национальной промышленности. Разумеется, большие сложности возникают при определении справедливого уровня цены на тот или иной товар. Для этого проводят специальное расследование и сравнивают предполагаемые демпинговые цены с ценами на данный или аналогичный ему товар, преобладавшими в течение определенного предшествующего периода в стране, где осуществляется демпинг, или на рынках третьих стран. Серьезным доказательством демпинга является продажа товаров по ценам ниже издержек производства. По результатам расследования, если факт демпинга доказан, страны вправе вводить односторонние торговые

ограничения в виде антидемпинговых пошлин. В практике стран с переходной экономикой обвинения в демпинге были связаны в основном с сильными различиями в системе ценообразования и постепенностью процесса перехода на свободное ценообразование на внутреннем рынке. Например, Россия неоднократно в начале 90-х гг. обвинялась в демпинге алюминия на мировой рынок, что было связано даже не столько с государственным субсидированием алюминиевой промышленности, которое тоже имело место, сколько со значительным разрывом в уровне внутренних и мировых цен, который остался от централизованно планируемой системы. Под угрозой применения антидемпинговых процедур Европейским союзом Россия была вынуждена ввести квоты на экспорт алюминия.

Антидемпинговая пошлина - временный сбор в размере разницы между ценами продажи товара на внутреннем и внешнем рынках, вводимый импортирующей страной в целях нейтрализации негативных последствий нечестной ценовой конкуренции на основе демпинга. Ставку антидемпинговой пошлины обычно определяют одним из следующих способов:

- как разницу в цене, по которой товар реально продается на рынке экспортирующей страны и на рынке импортирующей. Если товар производится только на экспорт и не продается на рынке страны-экспортера, то цена на него на внутреннем рынке страны-импортера сравнивается с его ценой на внутреннем рынке любой третьей страны.

- как разницу в цене, по которой товар должен был бы продаваться на рынке экспортирующей страны, и цены, по которой он реально продается на рынке импортирующей страны. Потенциальная цена продажи товара на рынке экспортера устанавливается на базе суммы издержек производства, общих издержек, прибыли на продажу на внутреннем рынке и стоимости упаковки и транспортировки товара в импортирующую страну.

Раздел 10.

Особенности реформ управления и регулирования ВЭД в России

Тема 18. Нормативная база и роль государства в регулировании ВЭД

Вопрос 1. Общие аспекты правового регулирования ВЭД

Вопрос 2. Правовое регулирование ВЭД российских хозяйствующих субъектов

Вопрос 3. Иностранцы участники внешнеторговой деятельности

Вопрос 4. Финансовые обязательства и выступление государства в качестве стороны в кредитных отношениях

Вопрос 1. Общие аспекты правового регулирования ВЭД

Организационно-правовую характеристику ВЭД можно условно разделить на две составляющие:

1. Правовую, регламентирующую проведение различных операций в сфере ВЭД.

Рассмотрим вначале в общих чертах организационную структуру регулирования и управления ВЭД.

2. Организационную (в ее структуре можно выделить органы, регулирующие и управляющие ВЭД в Российской Федерации, осуществляющие контроль, содействующие развитию ВЭД, участники ВЭД и другие);

Система международно-правового регулирования МЭО - это комплексный, многоуровневый правовой режим. Правовой режим представляет собой право в действии. По сути, каждая норма, принцип, институт, каждый международный договор, каждая сфера МЭО имеют свой правовой режим с разным сочетанием способов, методов, типов правового регулирования — будь то запреты или дозволения, императивные правила или диспозитивные, субординационные связи или координационные и т.п. Равным образом данный теоретический подход приемлем и для внутреннего права. Следовательно, взаимодействие МЭП и внутреннего права можно представить как взаимодействие двух режимов, каждый из которых состоит из бесчисленного множества менее сложных режимов.

Так, когда говорят о «национальном режиме», «режиме импорта/экспорта», об «инвестиционном режиме» и т. д., ясно, что речь идет о внутреннем праве. Государство может заложить во внутренний правовой режим политику протекционизма или открытой экономики в сфере торговли, инвестиций; может предусмотреть определенные льготы и преференции в импортном или инвестиционном режиме для тех или иных видов товаров, сфер инвестиционной деятельности или для той или иной группы государств (развивающихся стран; государств-участников совместного интеграционного процесса).

Международно-правовой режим МЭО функционирует на базе договорных, обычно-правовых и рекомендательных норм, содержащихся, в частности, в Уставе ООН (девятой главе «Международное экономическое и социальное сотрудничество»), Генеральном соглашении по тарифам и торговле, Генеральном соглашении по торговле услугами (ГАТС), Соглашении о торговых аспектах прав на интеллектуальную собственность (ТРИПС), Соглашении по торговым аспектам инвестиционных мер (ТРИМ), Уставе ВТО, Уставе МВФ, Римском договоре о создании ЕЭС, в соглашениях государств-членов СНГ, Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров, в конвенциях МОТ, в решениях ВТО, МВФ, ОПЕК, в резолюциях международных организаций — в «Принципах, определяющих международные торговые отношения и торговую политику, способствующих развитию» ЮНКТАД, в резолюциях ГА ООН «Хартия экономических прав и обязанностей государств», «Комплекс согласованных на многосторонней основе справедливых принципов и правил для контроля за ограничительной деловой практикой»,

«О протекционизме», «О мерах укрепления доверия в МЭО», «О международной экономической безопасности»;

в торговых, платежных, кредитных, налоговых международных соглашениях, соглашениях о защите инвестиций, об экономическом, научно-техническом сотрудничестве и многих-многих других источниках права.

В России внешнеторговый правовой режим функционирует на базе целого ряда нормативных актов: Таможенного кодекса РФ 1973 года, Закона «О таможенном тарифе» 1993 года, Закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» 1995 года, Гражданского кодекса РФ (первая часть ГК введена в действие с 1.1.95 г.; вторая — с 1.3.96 г.), Закона «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами» 1998 года и др.

Действующий в настоящее время таможенный тариф России в качестве базовых предусматривает ставки режима наибольшего благоприятствования. В отношении товаров из стран, не являющихся наиболее благоприятствуемыми нациями, базовые ставки увеличиваются вдвое. В отношении товаров из развивающихся стран базовые ставки уменьшаются вдвое. Товары, происходящие из 46 наименее развитых из развивающихся государств, ввозятся беспошлинно. Товары из стран СНГ также ввозятся беспошлинно. Подавляющее большинство ставок российского таможенного тарифа колеблется в диапазоне 5-40 %; планируется поэтапное снижение уровня ставок до средней ставки 15 % в обозримый период с учетом переговорных позиций сторон в связи с процессом вступления России в ВТО.

Вопрос 2. Правовое регулирование ВЭД российских хозяйствующих субъектов

В настоящее время все российские хозяйствующие субъекты обладают правом осуществлять внешнеторговую деятельность. Это явилось одним из самых важных результатов Проведения реформы в области внешней торговли, направленной на переход к открытой экономике.

Окончательно достигнутый к настоящему времени важнейший результат демонаполизации внешней торговли — предоставление права осуществления внешнеторговой деятельности практически всем российским хозяйствующим субъектам — получил закрепление в Законе «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 15 октября 1995 г. Закон предусматривает, что правом осуществления внешнеторговой деятельности обладают, за исключением случаев, предусмотренных законодательством РФ, все российские лица, под которыми понимаются: юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации, имеющие постоянное место нахождения на ее территории, а также физические лица, имеющие постоянное или преимущественное место жительства на территории Российской Федерации и зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей. Исключением из этого общего правила является в настоящее время область военно-технического сотрудничества. Законом «О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами» от 9 июня 1998 года. предусмотрено, что государственная монополия на деятельность в области военно-технического сотрудничества обеспечивается, в частности, введением разрешительного порядка экспорта и импорта продукции военного назначения. Законом специально предусмотрено запрещение осуществления внешнеторговой деятельности в отношении продукции военного назначения российскими организациями, не получившими в установленном порядке права на осуществление этой деятельности, а также российскими физическими лицами. Таким образом, субъектами внешнеторговой деятельности в указанной области могут быть только российские юридические лица. При этом Закон предусматривает два вида субъектов внешнеторговой деятельности в области

военно-технического сотрудничества: государственные посредники -специализированные федеральные государственные унитарные предприятия, образованные по решению Президента РФ, и российские организации - разработчики и производители продукции военного назначения, получившие в установленном порядке право на осуществление внешнеторговой деятельности в отношении продукции военного назначения. При этом право на осуществление внешнеторговой деятельности имеют только организации-разработчики и производители при условии закрепления не менее 51% их акций (долей) в федеральной собственности и размещении других акций (долей) среди российских физических и юридических лиц. Таким образом, внешнеторговая деятельность в области военно-технического сотрудничества осуществляется исключительно на основе выдачи разрешений, которые могут быть выданы только предусмотренным в Законе российским юридическим лицам. При этом их деятельность подчинена строгому государственному контролю, установленному Законом и иными специальными правовыми актами в этой области.

Исключение из общего правила о том, что правом осуществления внешнеторговой деятельности обладают все российские лица содержится также в Федеральном законе «Об экспортном контроле» № 183-ФЗ от 18 июля 1999 г. Закон регулирует отношения органов государственной власти и российских участников внешнеторговой деятельности в отношении товаров, информации, работ, услуг, Результатов интеллектуальной деятельности, которые могут быть использованы при создания оружия массового поражения, средств его доставки, иных видов вооружения и военной техники.

К методам осуществления экспортного контроля Законом относится, в частности, разрешительный порядок осуществления внешнеэкономических операций с контролируруемыми товарами и технологиями, предусматривающий лицензирование или иную форму их государственного регулирования. При этом, согласно Закону, генеральная лицензия может выдаваться только российскому юридическому лицу, создавшему внутрифирменную программу экспортного контроля и получившему в установленном порядке свидетельство о государственной аккредитации, согласно положениям названного закона.

Ограничение круга участников внешнеторговой деятельности в названных областях обусловлено необходимостью специального государственного регулирования и контроля в целях защиты национальных интересов России и ее международных обязательств.

Состав участников внешнеторговой деятельности, который сложился в результате монополизации внешней торговли, в основном включает в себя негосударственные организации. Число государственных внешнеторговых организаций значительно сократилось. В большинстве своем российские участники внешнеторговой деятельности имеют статус юридических лиц.

При характеристике российских субъектов внешнеторговой деятельности с точки зрения их правовых форм следует иметь в виду, что поскольку право выхода на внешний рынок предоставлено всем юридическим лицам, созданным по законодательству РФ, российские импортеры и экспортеры могут выступать на международном рынке в любой из организационно-правовых форм предусмотренных ГК РФ. В большинстве своем они являются коммерческими организациями. Некоммерческие организации могут осуществлять внешнеторговую (как и иную) предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, И соответствующую этим целям (п.3, ст.50 ГК РФ, п.3, ст.24 Закона «О коммерческих организациях»).

Перечень правовых форм юридических лиц — коммерческих организаций включает товарищества (полные и коммандитные), как объединения лиц, требующие непосред-

редственного участия учредителей в их деятельности, и общества (открытые и закрытые акционерные общества;

общества с ограниченной и общества с дополнительной ответственностью), как объединения капиталов, не требующих такого участия, имеющих специальные органы управления. В отношении таких правовых форм, как акционерные общества, применяется, кроме ГК РФ, также Закон «Об акционерных обществах» 1995 г. а таких, как общества с ограниченной ответственностью, — Закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» 1998 г. Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться также в форме производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий. Наиболее часто субъекты внешнеторговой деятельности выступают в форме акционерных обществ.

Для всех субъектов внешнеторговой деятельности, независимо от форм собственности и организационно-правовых форм. Закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» сформулировал общие принципы, определяющие их правовое положение. К ним относится принцип равенства участников внешнеторговой деятельности и их недискриминация, в соответствии с которым все участники внешнеторговой деятельности должны иметь равные права и обязанности, равные условия деятельности. Проявлением и обеспечением этого принципа можно считать новое положение, обращенное в Законе к торговым представительствам, согласно которому «не допускается отказ в предоставлении торговыми представительствами Российской Федерации информационных и консультационных услуг российским участникам внешнеторговой деятельности, в частности по мотивам форм собственности, места регистрации, размерам уставного капитала» (ст. 32). Как реализация этого принципа могут быть приведены и такие требования к порядку проведения конкурса или аукциона для распределения квот и выдачи лицензий при введении в исключительных случаях правительством РФ количественных ограничений экспорта и импорта, согласно которым «не допускается ограничение числа участников такого конкурса или аукциона и их дискриминация по признакам формы собственности, места регистрации, положения на рынке» (ст.15). Важный аспект обеспечения равных условий для участников внешнеторговой деятельности отражен в Законе РФ «О некоторых вопросах предоставления льгот участникам внешнеэкономической деятельности» от 13 марта 1995 г., которым были запрещены льготы, не предусмотренные налоговым и таможенным законодательствами.

Следующий предусмотренный Законом принцип - это защита государством прав и законных интересов участников внешнеторговой деятельности. Реализации этого принципа служит статья Закона, предусматривающая защиту государством экономических интересов российских лиц в случае принятия иностранным государством мер, нарушающих их экономические интересы, путем введения Правительством Российской Федерации ответных мер в области внешнеторговой деятельности в соответствии с общепризнанными нормами международного права и в пределах, необходимых для эффективной защиты их экономических интересов (ст.34). Он проявляется в установлении права российских участников внешнеторговой деятельности на возмещение в судебном порядке убытков, связанных с участием Российской Федерации в международных экономических санкциях, за счет средств федерального бюджета.

К основным принципам Законом относится исключение неоправданного вмешательства государства и его органов во внешнеторговую деятельность, нанесения ущерба ее участникам. Этот принцип отражает новый характер взаимоотношений государства и субъектов внешнеторговой деятельности, приоритет экономических, а не административных мер в ее регулировании.

Вопрос 3. Иностранцы участники внешнеэкономической деятельности

Определение иностранных участников внешнеэкономической деятельности дается в Законе «О государственном регулировании внешнеэкономической деятельности», который относит к ним юридические лица и организации в иной правовой форме, гражданская правоспособность которых определяется по праву иностранного государства, в котором они учреждены; физические лица - иностранные граждане, гражданская правоспособность и дееспособность которых определяются по праву иностранного государства, гражданами которого они являются; лица без гражданства, гражданская дееспособность которых определяется по праву иностранного государства, в котором эти лица имеют постоянное местожительство. Таким образом, иностранными субъектами внешнеэкономической деятельности в России считаются юридические лица и организации в иной правовой форме, учрежденные вне пределов России, граждане других государств, лица без гражданства, имеющие постоянное местожительство за пределами России. Основное место среди них составляют различные по своей правовой форме юридические лица.

Правовой статус иностранного участника внешнеэкономической деятельности, включающий вопросы: является ли организация юридическим лицом, требование к ее наименованию, создание и прекращение юридического лица, определение его организационно-правовой формы, вопросы его реорганизации, правопреемства, содержание правоспособности, порядок приобретения гражданских прав и принятия гражданских обязанностей, отношения внутри юридического лица и отношения с его участниками, а также такой важный для контрагентов вопрос, как способность юридического лица отвечать по своим обязательствам, и некоторые другие (данный перечень назван в проекте третьей части ГК РФ), определяется, согласно общепризнанным положениям международного частного права, его личным статутом (личным законом). Личный статут юридического лица — это правопорядок данной страны, который наделяет предприятие свойствами юридического лица и устанавливает, в какие отношения оно может вступать. Общеизвестно, что личный статут имеет экстра-территориальный характер. Известно, что законодательства разных стран применяют различные критерии для определения личного статуса юридического лица — определения его принадлежности к правовой системе конкретного государства:

применение критерия места учреждения (инкорпорации) юридического лица характерно для стран англо-американского права; критерия места нахождения административного органа (его уставной или реальной оседлости) — для стран романо-германской системы права, критерий места деятельности — для отдельных арабских стран.

Российское законодательство при определении личного статуса юридического лица использует критерий места его учреждения.

Конкретные вопросы создания и деятельности представительств регулируются по-прежнему принятым еще во времена существования СССР Положением «О порядке открытия и деятельности представительств иностранных фирм, банков и организаций», утвержденным Постановлением Совета Министров СССР от 30 ноября 1989 г., отдельные положения по этому вопросу содержатся и в ряде других правовых документов. В литературе высказывалось обоснованное мнение о необходимости кодификации законодательства по этому вопросу и принятия соответствующего федерального закона.

Согласно Положению 1989 г. представительства иностранных фирм могут быть открыты в РФ только с особого разрешения, которое выдается соответствующими министерствами и ведомствами по характеру деятельности иностранных фирм, а также Торгово-промышленной палатой РФ. Представительства выступают от имени и по поручению представляемой фирмы и осуществляют свою деятельность в соответствии с законодательством РФ. Выдаваемое разрешение предусматривает цель открытия

представительства, условия открытия, срок действия разрешения, количество сотрудников. Деятельность представительства прекращается с истечением срока разрешения, с прекращением деятельности фирмы, с прекращением действия межправительственного соглашения, на основании которого было открыто представительство, по решению министерства или ведомства, при котором оно было аккредитовано, а также в случае, если представительством были нарушены условия его деятельности. Создание иностранной фирмой на территории России своего филиала для осуществления внешнеторговой деятельности на российском рынке регулируется законодательством об иностранных инвестициях.

Условия внешнеторговой деятельности иностранных субъектов на территории государства во многом определяются предоставленным им режимом. Международные торговые договоры ранее СССР, теперь России содержат положения о предоставлении режима наибольшего благоприятствования, согласно которому иностранным субъектам внешнеторговой деятельности предоставляется максимум тех прав, которые предоставлены лицам другого государства. В определенных сферах, таких как право на судебную защиту, некоторые вопросы торгового мореплавания, в международных договорах обычно предоставляется национальный режим, т.е. такой же режим, который предоставлен в стране для национальных физических и юридических лиц.

Предоставление национального режима в области регулирования гражданским законодательством по общему правилу не связано с требованием взаимности. Однако в области охраны прав интеллектуальной собственности, приобретающей все большее значение в регулировании международной торговли, национальный режим обусловлен принципом взаимности. Правами, предоставленными Патентным Законом РФ, Законом РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» иностранные субъекты внешнеторговой деятельности смогут пользоваться наравне с российскими юридическими лицами в силу международных договоров Российской Федерации или на основе взаимности. Однако при этом важно отметить, что сначала СССР, а теперь Россия является участницей Парижской конвенции по охране промышленной собственности во всех ее редакциях. Одним из основных принципов Парижской конвенции является принцип национального режима, согласно которому гражданам и фирмам любой страны-участницы Конвенции предоставляется такая же охрана промышленной собственности, какая предоставляется или будет предоставляться в будущем своим гражданам законодательством данного государства.

Осуществляя внешнеторговую деятельность на российском рынке, иностранные субъекты внешнеторговой деятельности обязаны соблюдать все действующие на его территории законодательные акты, в том числе многие акты публичного права, в сферу регулирования которых будет попадать их деятельность. Вполне очевидно, что это в первую очередь экспортно-импортное регулирование, которое практически заново создано в РФ в послереформенный период. основополагающими в этой области является Закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» 1995 г., Таможенный кодекс 1993 г., Закон «О таможенном тарифе» 1993 г. К ним также относится Закон «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли» от 14 апреля 1998 г., предусматривающий применение в этих целях специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер, принятие которого отражает переход от ускоренной либерализации к усилению защитных функций государства, что имеет особое значение для субъектов внешнеторговой деятельности, продвигающих свои товары на российские рынки.

В правовой режим, определяющий условия деятельности для иностранных субъектов на российском рынке, включается столь важное для регулирования международной торговли законодательство о конкуренции, появившееся в нашей стране лишь с началом проведения реформ. Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности

на товарных рынках» от 22 марта 1991 г. с изменениями, внесенными федеральным законом от 21 апреля 1995 г., непосредственно предусматривает свое действие на всей территории России, распространяясь на отношения, влияющие на конкуренцию на товарных рынках, в которых, как непосредственно указано в законе, участвуют российские и иностранные юридические и физические лица. Обращение непосредственно к иностранным субъектам подтверждает обязательность для них соблюдения содержащихся в нем норм о правилах конкуренции на рынке России. Более того, оправдывая появившееся в последние годы сравнение национального законодательства о конкуренции с линией обороны внутреннего рынка, российский Закон предусматривает свое применение и в тех случаях, когда действия и соглашения, соответственно совершаемые либо заключаемые указанными лицами за пределами территории Российской Федерации, приводят или могут привести к ограничению конкуренции или влекут за собой другие отрицательные последствия на рынках России.

Согласно Федеральному закону от 25 февраля 1999 г. «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» отношения, связанные с инвестиционной деятельностью, осуществляемой в форме капитальных вложений иностранными инвесторами на территории Российской Федерации, регулируются международными Договорами Российской Федерации, Гражданским кодексом Российской Федерации, настоящим Федеральным законом.

Прямое участие государства в такой инвестиционной деятельности осуществляется в частности в утверждении и финансировании инвестиционных проектов, осуществляемых РФ совместно с иностранными государствами, или финансируемых за счет средств федерального бюджета и средств бюджета субъектов РФ, а также путем предоставления государственных гарантий по инвестиционным проектам. Порядок предоставления государственных гарантий за счет средств федерального бюджета определяется Правительством Российской Федерации, а за счет средств бюджета субъектов Федерации — органами исполнительной власти соответствующих субъектов Российской Федерации. Решения об использовании средств федерального бюджета для финансирования инвестиционных программ, осуществляемых РФ совместно с иностранными государствами, принимается после заключения РФ соответствующих межгосударственных соглашений.

Особым видом договора, заключаемого государством с иностранным инвестором, является концессионный договор. Государство предоставляет по таким соглашениям иностранным инвесторам (концессионные соглашения могут заключаться и с отечественными инвесторами, но такие соглашения выходят за пределы настоящего изложения) право либо на поиск и освоение возобновляемых и не возобновляемых природных ресурсов на территории России, либо на ведение отдельных видов хозяйственной деятельности, связанной с использованием объектов, находящихся в государственной собственности, но не переданных в полное хозяйственное ведение или оперативное управление предприятиям, учреждениям или организациям.

Под концессионным договором понимается договор, в соответствии с которым государство на возмездной и срочной основе предоставляет иностранному инвестору исключительное право на осуществление такой деятельности и передает ему права собственности на продукцию или доход, полученный в результате такой деятельности.

Такой договор заключается государством, но это не дает, как нам представляется, основание рассматривать его как международный договор, хотя в западной литературе неоднократно делались попытки применить к договорам такого рода нормы положения и принципы международного права.

Под соглашением о разделе продукции понимается соглашение, заключаемое с иностранным инвестором, по которому продукция, полученная в результате осуществления

его деятельности, распределяется между государством и инвестором на условиях, установленных соглашением. Согласно Федеральному закону о соглашениях о разделе продукции от 30 декабря 1996 г. им регулируются отношения, возникающие в процессе поисков, разведки и добычи минерального сырья, раздела произведенной продукции, а также ее транспортировки, обработки, хранения, переработки, использования, реализации или распоряжения иным образом (п. 3, ст. 1). Соглашение является договором, в соответствии с которым российское государство предоставляет инвестору на возмездной основе и на определенной срок исключительное право на поиски, разведку, добычу лицензированного сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ.

Стороной в таком соглашении является государство (Российская Федерация), от имени которой в Соглашении выступает Правительство РФ и орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации, на территории которого расположен предоставляемый в пользование участок недр, или уполномоченные ими органы.

Вопрос 4. Финансовые обязательства и выступление государства в качестве стороны в кредитных отношениях

В соответствии с действующим законодательством денежные обязательства от имени государства принимают на себя Министерство финансов РФ и Центральный банк РФ (Банк России). Согласно ст. 50 Закона о Центральном банке РФ, этот банк представляет интересы Российской Федерации во взаимоотношениях с центральными банками иностранных государств, а также в международных банках и иных международных валютно-финансовых организациях

Выступление на внешнем рынке в качестве заемщика, кредитора или гаранта от имени Российской Федерации регламентируется Законом «О государственных внешних заимствованиях РФ и государственных кредитах, предоставляемых РФ иностранным государствам, их юридическим лицам и международным организациям» Государственные внешние заимствования РФ образуют кредиты (займы), привлекаемые из иностранных источников, или финансовые обязательства гаранта погашения кредита. Эти заимствования образуют государственный внешний долг РФ. Предоставляемые РФ любым заемщикам кредиты образуют внешние (зарубежные) активы РФ. Государственные внешние заимствования и предоставление государственных кредитов осуществляются от имени Российской Федерации или Правительства РФ на основании международных договоров, гражданско-правовых соглашений и гарантий.

Переговоры с иностранными кредиторами по условиям привлечения и использования в экономике РФ финансовых кредитов проводятся Министерством финансов РФ, а товарных и инвестиционных кредитов - Министерством финансов совместно с Министерством экономики и другими заинтересованными министерствами, ведомствами и организациями.

Тема 19. Состав элементов механизма государственного регулирования ВЭД

Вопрос 1. Общая организационная структура регулирования и управления ВЭД

Вопрос 2. Специализированные органы управления ВЭД

Вопрос 1. Общая организационная структура регулирования и управления ВЭД

Основная функция организационной структуры — обеспечить разграничение полномочий и определить, какие задачи будут решаться или иная нижестоящая организационная структура (вертикаль) и каковы взаимосвязи структур по горизонтали (размежевание функций, вопросы совместного решения и т.д.).

В РФ существуют следующие уровни управления ВЭД:

- общегосударственный;
- функциональный;
- отраслевой;
- территориальный;
- хозяйственный (субъекты ВЭД).

В структуру органов государственного управления ВЭД входят:

- 1) Высшие органы власти и управления.
- 2) Центральные органы управления.
- 3) Органы управления в регионе; территориальные управления центральных органов.
- 4) Межотраслевые органы управления.
- 5) Отраслевые органы управления.
- 6) Зарубежные внешнеэкономические структуры.

К высшим органам относятся Федеральное Собрание, Президент и Правительство. Их основная функция — создание законодательной и нормативной базы, определяющей «правила поведения», полномочия, функции всей системы ВЭД. Они определяют границы самостоятельности, функции региональных органов» характер их взаимоотношений с другими уровнями управления.

К центральным органам управления ВЭД относятся межотраслевые министерства и ведомства: Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации, Министерство финансов, Центральный банк, Государственный таможенный комитет. Государственный комитет по стандартизации, метрологии и сертификации и др. Каждая из названных структур центральных органов действует на основании соответствующего Положения, определяющего статус структуры, цели, задачи, полномочия, взаимоотношения с другими органами власти и управления, территориальными органами управления, организациями.

Оперативным работникам наиболее часто приходится решать различные вопросы с территориальными органами этих министерств и ведомств. Поэтому остановимся на их характеристике более подробно.

В соответствии с указом Президента РФ от 17.05.2000 г. № 867 «О структуре федеральных органов исполнительной власти (в ред. Указа Президента РФ от 20.09.2000 г. № 1678) вместо упраздненного Министерства экономики РФ образовано **Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации**, которому передана часть функций упраздняемых министерств и ведомств, ранее осуществлявшим управление ВЭД, в частности. Министерства экономики Российской Федерации, Министерства торговли Российской Федерации, Министерства Российской Федерации по делам Содружества Независимых Государств и других. Кроме того, названным выше Указом Президента РФ упразднена Федеральная служба России по валютному и экспортному контролю» Ряд функций упраздненной службы переданы Министерству экономического развития и торговли Российской Федерации в части проведения экспертизы обоснованности недополучения или задержки поступления валютной выручки от экспорта российских товаров.

В соответствии с Положением о Министерстве экономического развития и торговли, утвержденным Постановлением Правительства Российской Федерации от 21.12.2000г. №990 на него возложены следующие задачи и функции в интересующей нас сфере, которые ранее осуществляли упраздненные министерства и ведомства.

На министерство возложены координация и регулирование внешнеэкономической деятельности как части общих отношений с иностранными государствами. Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации является уполномоченным федеральным органом исполнительной власти в области:

- лицензирования отдельных видов деятельности;

- аккредитации представительств иностранных юридических лиц, осуществляющих деятельность в области туризма, филиалов иностранных юридических лиц.

Министерство осуществляет свою деятельность непосредственно и через свои территориальные органы — уполномоченных Министерства в субъектах и отдельных регионах Российской Федерации. Оно осуществляет руководство деятельностью представительств Российской Федерации по торгово-экономическим вопросам в иностранных государствах, а также направляет по согласованию с Министерством иностранных дел Российской Федерации своих представителей в постоянные представительства Российской Федерации при международных организациях и осуществляет оперативное руководство деятельностью этих представителей.

Основными задачи Министерства:

- разработка предложений по государственной внешнеэкономической политике Российской Федерации и ее реализация, осуществление государственного регулирования внешнеэкономической деятельности;

- разработка принципов, методов и форм реализации государственной структурной и инвестиционной политики в Российской Федерации;

- разработка и осуществление мер по защите экономических интересов Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, российских участников внешнеэкономической деятельности, отечественных товаропроизводителей и потребителей на внешнем и внутреннем рынках;

- методическое руководство разработкой федеральными органами исполнительной власти проектов положений о лицензировании отдельных видов деятельности;

- координация внешнеторговой деятельности субъектов Российской Федерации по вопросам совместного ведения Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, разработка совместно с федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации в пределах их компетенции соответствующих предложений и контроль за осуществлением указанной деятельности;

- обеспечение благоприятных условий для доступа российских товаров и услуг на внешний рынок, для увеличения объемов экспорта российских товаров;

- содействие привлечению иностранных инвестиций, участие в разработке и реализации механизма регулирования валютно-кредитных отношений с иностранными государствами;

- организация научного и информационно-аналитического обеспечения в области внешнеторговой деятельности, торгово-экономических связей с иностранными государствами;

- разработка совместно с Министерством иностранных дел Российской Федерации основных направлений государственной политики в отношении государств-участников Содружества Независимых Государств, обеспечение совместно с другими федеральными органами исполнительной власти в соответствии с их компетенцией реализации стратегического курса Российской Федерации на развитие всестороннего сотрудничества с этими государствами;

- содействие формированию Союзного государства, Таможенного союза государств-участников Содружества Независимых Государств, Евразийского экономического сообщества, а также зоны свободной торговли и единого экономического пространства в рамках Содружества Независимых Государств;

- участие в осуществлении контроля за полнотой поступления в установленном порядке средств в иностранной валюте по внешнеэкономическим операциям.

Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации в соответствии с возложенными на него задачами выполняет следующие функции:

- принимает участие в подготовке предложений об общих направлениях финансовой, бюджетной, налоговой, денежно-кредитной, валютно-кредитной и таможенно-тарифной политики Российской Федерации;

- осуществляет координацию деятельности федеральных органов исполнительной власти по привлечению в экономику Российской Федерации прямых иностранных инвестиций, сотрудничество с международными экономическими и финансовыми организациями в инвестиционной сфере, а также проводит государственную экспертизу предложений в области международного инвестиционного сотрудничества;

- осуществляет реализацию государственной политики и координацию деятельности федеральных органов исполнительной власти по вопросам размещения российского капитала за рубежом, а также регулирование и контроль вывоза российского капитала за рубеж с целью осуществления предпринимательской деятельности;

- организует с участием заинтересованных федеральных органов исполнительной власти разработку государственной инвестиционной политики и мер по стимулированию инвестиционной активности;

- разрабатывает с участием Министерства финансов Российской Федерации и других федеральных органов исполнительной власти и представляет в Правительство Российской Федерации адресную федеральную инвестиционную программу, осуществляет на ее основе формирование годовых лимитов государственных инвестиций, финансируемых за счет средств федерального бюджета;

- осуществляет регистрацию приоритетных инвестиционных проектов, а также формирует и представляет в Правительство Российской Федерации перечень таких проектов;

- проводит с участием федеральных органов исполнительной власти анализ, оценку и отбор инвестиционных проектов для предоставления денежных средств и государственных гарантий за счет средств Бюджета развития Российской Федерации и совместно с Министерством финансов Российской Федерации обеспечивает финансирование инвестиционных проектов за счет средств инвесторов и средств, выделяемых (гарантируемых) из Бюджета развития Российской Федерации;

- осуществляет в установленном порядке лицензирование отдельных видов деятельности в пределах своей компетенции;

- разрабатывает совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти предложения о формировании государственной политики в отношении свободных экономических зон;

- разрабатывает совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти, а также с участием соответствующих органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации предложения по формированию единой государственной политики в области внешнеэкономической деятельности, в том числе в отношении отдельных зарубежных стран и групп стран;

- проводит во взаимодействии с Министерством иностранных дел Российской Федерации работу по координации внешнеторговой политики Российской Федерации с государствами-участниками Содружества Независимых Государств, по созданию зоны свободной торговли государств-участников Содружества Независимых Государств, участвует в работе по формированию Таможенного союза Российской Федерации с государствами-участниками Содружества Независимых Государств, Евразийского экономического сообщества, а также представляет в установленном порядке в Правительство Российской Федерации соответствующие предложения;

- осуществляет координацию внешнеэкономической деятельности субъектов Российской Федерации по вопросам совместного ведения Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, проводит в пределах своей компетенции своевременное

согласование с соответствующими органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации планов и программ развития внешнеэкономической деятельности Российской Федерации, затрагивающих интересы субъектов Российской Федерации, участвует в формировании и реализации региональных и межрегиональных программ развития внешнеэкономической деятельности, содействует проведению экспертиз проектов, представляемых субъектами Российской Федерации в рамках разрабатываемых программ, а также участию представителей субъектов Российской Федерации в работе межправительственных комиссий по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству;

- разрабатывает с участием заинтересованных федеральных органов исполнительной власти и организаций и вносит в Правительство Российской Федерации предложения о государственной поддержке промышленного экспорта, совершенствовании порядка экспорта и импорта товаров (работ и услуг), в том числе для федеральных государственных нужд;

- вносит по согласованию с другими федеральными органами исполнительной власти в установленном порядке предложения об изменении и дополнении перечней товаров (работ и услуг), в отношении ввоза и/или вывоза которых в соответствии с законодательством Российской Федерации применяются меры нетарифного регулирования, а также предложения о порядке контроля за осуществлением соответствующих внешнеэкономических операций;

- издает сводный перечень товаров (работ и услуг), в отношении ввоза и/или вывоза которых в соответствии с законодательством Российской Федерации применяются меры нетарифного регулирования;

- принимает меры к недопущению дискриминации на рынках иностранных государств в отношении российских участников внешнеэкономической деятельности, товаров, услуг и капиталовложений, подготавливает предложения о введении ответных мер в области внешнеторговой деятельности в отношении иностранных государств, нарушающих экономические интересы Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований или российских участников внешнеэкономической деятельности, политические интересы Российской Федерации, а также в случае невыполнения иностранными государствами обязательств перед Российской Федерацией» принятых ими по международным договорам;

- участвует в разработке совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти предложений по формированию государственной политики в области кредитования, контроля за предоставлением и погашением государственных кредитов, обеспечения гарантий и страхования экспортных кредитов и экспорта российских товаров и услуг;

- организует и координирует в установленном порядке работу федеральных органов исполнительной власти при осуществлении взаимоотношений со Всемирной торговой организацией и другими международными экономическими организациями, а также взаимодействует с другими международными экономическими организациями, подготавливает предложения по установлению и развитию отношений с ними и принимает участие в работе таких организаций и их органов;

- разрабатывает совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти ежегодную федеральную программу развития внешнеторговой деятельности и организует контроль за ее выполнением, обеспечивает изучение конъюнктуры, прогнозирование тенденций развития внутреннего и мирового рынков товаров и услуг и подготовку соответствующих аналитических материалов, а также предоставляет федеральным органам исполнительной власти информацию о расчетных мировых ценах на важнейшие товары (работы, услуги) российского экспорта и импорта;

- координирует работу государственных заказчиков, определяемых Правительством Российской Федерации, при осуществлении импорта товаров, в том числе из государств-участников Содружества Независимых Государств, за счет средств федерального бюджета и кредитов, предоставляемых в рамках межправительственных соглашений;

- осуществляет контроль за коммерческими, валютными и платежными условиями и за внешнеэкономическими ценами по контрактам, заключаемым в счет государственных внешних заимствований Российской Федерации, в счет погашения задолженности по кредитам, предоставленным иностранным государствам, их юридическим лицам и международным организациям, а также в отношении отдельных видов товаров, на экспорт и/или импорт которых установлены государственная монополия или количественные ограничения;

- разрабатывает совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти и представляет в установленном порядке предложения о внесении изменений в товарную номенклатуру внешнеэкономической деятельности и ее совершенствовании в соответствии с задачами государственного регулирования внешнеэкономической деятельности;

- разрабатывает совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти предложения о введении количественных ограничений на экспорт и импорт товаров, об установлении государственной монополии на экспорт и/или импорт отдельных видов товаров, а также об ограничении или о запрете экспорта и/или, импорта товаров исходя из национальных интересов Российской Федерации» обеспечивает совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти осуществление таких мер по регулированию экспорта и импорта товаров (работ, услуг), как применение стандартов, систем подтверждения соответствия, соблюдение норм безопасности, правил упаковки и маркировки товаров, использование соответствующих форм товаросопроводительных документов, соблюдение требований предотгрузочных инспекций, расширенных таможенных формальностей, экологических, ветеринарных, фитосанитарных и санитарных норм;

- разрабатывает и вносит в Правительство Российской Федерации предложения о совершенствовании единой системы экспертной оценки количества и качества экспортируемых товаров, принимает в установленном порядке решения о допуске российских и иностранных организаций к экспертной оценке количества и качества экспортируемых товаров;

- осуществляет функции федерального органа исполнительной власти, ответственного за проведение расследований, предшествующих введению специальных защитных, антидемпинговых или компенсационных мер в отношении импорта товаров, включая проведение консультаций с соответствующими органами иностранных государств, подготовку и представление в установленном порядке предложений о проведении расследования или об отказе в расследовании, о принятии указанных мер, а также осуществляет организационно-техническое обеспечение деятельности Комиссии Правительства Российской Федерации по защитным мерам во внешней торговле и таможенно-тарифной политике;

- участвует в разработке, согласовании и реализации международных договоров Российской Федерации в области транспорта, включая вопросы транзита товаров, а также осуществления правовых, тарифных и иных мер по регулированию внешнеэкономических перевозок;

- вносит в установленном порядке предложения по совершенствованию таможенного законодательства Российской Федерации, в том числе таможенного тарифа Российской Федерации и процедуры изменения и введения ставок таможенных пошлин;

- обеспечивает функционирование системы внешнеэкономической информации, финансируемой за счет средств федерального бюджета, определяет перечень и объем

информации о состоянии внешнеторговой деятельности, торгово-экономических связей с иностранными государствами и внутренней торговли Российской Федерации, а также сроки представления этой информации, в Министерство федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации;

- оказывает содействие отраслевым объединениям производителей и экспортеров в решении их уставных задач, осуществляет ведение реестра отраслевых объединений производителей и экспортеров и предоставляет без каких-либо ограничений содержащуюся в нем информацию;

- осуществляет в установленном порядке реализацию мер нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности, в том числе выдает лицензии на осуществление операций по экспорту и импорту, а также лицензии на осуществление деятельности по экспорту и/или импорту товаров в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации;

- осуществляет контроль за экспортом и импортом товаров, в отношении которых применяются меры нетарифного регулирования, выдает заключения о применении мер нетарифного регулирования при осуществлении внешнеэкономической деятельности;

- проводит работу по созданию информационных систем и баз данных по вопросам внешнеэкономической деятельности, осуществляет разработку программных средств лицензирования, ведет федеральную базу данных о выданных экспортных и импортных разрешительных документах, реестр случаев дискриминации и нарушений двусторонних и многосторонних обязательств, допущенных в отношении российских лиц на рынках отдельных государств, а также перечень принятых или намечаемых мер по защите торгово-экономических интересов Российской Федерации;

- обеспечивает в установленном порядке соответствующей внешнеторговой информацией федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации и участников внешнеэкономической деятельности, осуществляет организационно-техническое обеспечение проведения конкурсов и аукционов по продаже экспортных и импортных квот при введении Правительством Российской Федерации количественных ограничений на экспорт и импорт товаров, выдает в установленном порядке паспорта бартерных сделок;

- содействует сотрудничеству с государствами-участниками Содружества Независимых Государств в производственной сфере, реализации мер государственной поддержки промышленного экспорта в эти государства, расширению производственно-технологической интеграции, подготавливает предложения о развитии взаимовыгодной производственной кооперации, создании межгосударственных финансово-промышленных групп, других транснациональных организаций с участием юридических лиц государств-участников Содружества Независимых Государств;

- содействует сотрудничеству приграничных регионов Российской Федерации и государств-участников Содружества Независимых Государств;

- участвует в рассмотрении вопросов о предоставлении организациям права на экспорт стратегически важных сырьевых товаров.

Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации для выполнения своих функций имеет право:

- вносить в установленном порядке предложения о приостановлении экспортно-импортных и иных внешнеэкономических операций, а также о лишении субъектов предпринимательской деятельности лицензий и других прав в области внешнеэкономической деятельности;

- обращаться в правоохранительные органы для привлечения в установленном порядке юридических и физических лиц к ответственности за нарушение законодательных

и иных нормативных правовых актов Российской Федерации, регулирующих внешнеэкономические операции и др.

Вопрос 2. Специализированные органы управления ВЭД

Министерство финансов Российской Федерации обеспечивает проведение единой государственной валютной политики, предоставляет гарантийные обязательства по привлекаемым уполномоченными банками кредитным ресурсам для обеспечения средствами предприятий, и организаций, ориентированных на экспорт. В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 23 августа 2000 г. № 624 «Вопросы Министерства финансов Российской Федерации» оно осуществляет права и функции упраздненной Федеральной службы России по валютному и экспортному контролю по организации и проведению валютного контроля и ведению единой информационной системы валютного контроля.

Министерству финансов Российской Федерации переданы территориальные органы упраздненной Федеральной службы России по валютному и экспортному контролю с сохранением прав и функций по проведению валютного контроля.

В настоящее время этот центральный орган федеральной исполнительной власти РФ реализует функции российского Правительства в валютном контроле, осуществляет межотраслевую координацию по вопросам валютного контроля. Главной задачей министерства, ее структурных подразделений и территориальных органов является проведение единой государственной политики в области организации контроля и надзора за соблюдением российского законодательства в сфере валютных, экспортно-импортных и других внешнеэкономических операций,

Центральный банк Российской Федерации (ЦБ) в соответствии с Федеральным законом от 26.04.95 г. № 65-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 31.07.95 № 120-ФЗ, от 04.01.96 № 1-ФЗ, от 04.03.98 №34-ФЗ) является органом государственного валютного регулирования и валютного контроля и осуществляет эту функцию в соответствии с Законом Российской Федерации «О валютном регулировании и валютном контроле» и федеральными законами. Функцию валютного контроля ЦБ выполняет совместно с ГТК.

Он определяет правила проведения валютных операций и обладает большими полномочиями во внешнеэкономической сфере, в частности:

- осуществляет валютное регулирование, включая операции по покупке и продаже иностранной валюты; определяет порядок осуществления расчетов с иностранными государствами;

- организует и осуществляет валютный контроль как непосредственно, так и через уполномоченные банки в соответствии с законодательством Российской Федерации;

- покупает и продает иностранную валюту, а также платежные документы и обязательства в иностранной валюте, выставленные российскими и иностранными кредитными организациями;

- осуществляет валютные интервенции, под которыми понимается купля-продажа Банком России иностранной валюты на валютном рынке для воздействия на курс рубля и на суммарный спрос и предложение денег.

- осуществляет любые операции в иностранной валюте в России и за границей.

Банк России по вопросам, отнесенным к его компетенции, издает нормативные акты, обязательные для федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, всех юридических и физических лиц.

Банк России образует единую централизованную систему с вертикальной структурой управления. В систему Банка России входят центральный аппарат, территориальные учреждения, расчетно-кассовые центры, вычислительные центры и другие предприятия,

учреждения и организации, необходимые для осуществления деятельности Банка России. Национальные банки республик являются территориальными учреждениями Банка России.

Государственный таможенный комитет (ГТК) Российской Федерации в соответствии с Указом Президента РФ от 25.10.94 г. №2014 «Об утверждении положения о Государственном таможенном комитете Российской Федерации» (в ред. Указа Президента РФ от 16.09.99 № 1235) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим непосредственное руководство таможенным делом в Российской Федерации, и действующим в соответствии с Таможенным кодексом РФ.

ГТК решает возложенные на него задачи непосредственно и через региональные таможенные управления, таможни и таможенные посты Российской Федерации, таможенные лаборатории, вычислительные центры и другие предприятия и организации.

Основные задачи ГТК:

- участие в разработке таможенной политики Российской Федерации и реализация этой политики;
- защита экономических интересов Российской Федерации;
- организация применения и совершенствование средств таможенного регулирования хозяйственной деятельности исходя из приоритетов развития экономики Российской Федерации и необходимости создания благоприятных условий для участия России в мирохозяйственных связях;
- организация и совершенствование таможенного дела в Российской Федерации;
- обеспечение соблюдения законодательства по таможенному делу и иного законодательства, контроль за исполнением которого возложен на таможенные органы Российской Федерации.

ГТК в соответствии с возложенными на него задачами выполняет следующие функции:

- подготавливает проекты законодательных и иных правовых актов о таможенном деле;
- вносит в установленном порядке предложения о ставках и механизме применения таможенных и иных пошлин и налогов, относящихся к товарам, перемещаемым через таможенную границу Российской Федерации;
- участвует в разработке мер экономической политики в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации, включая лицензирование, регулирование цен и другие нетарифные меры; организует в соответствии со своей компетенцией реализацию этих мер;
- организует взимание таможенных пошлин и налогов, относящихся к товарам, перемещаемым через таможенную границу Российской Федерации, а также иных таможенных платежей;
- организует систему контроля за правильностью определения таможенной стоимости товаров;
- обеспечивает своевременное и полное внесение в федеральный бюджет таможенных пошлин и налогов;
- обеспечивает эффективное использование таможенных режимов при перемещении товаров и транспортных средств через таможенную границу Российской Федерации и при ведении производственной и иной коммерческой деятельности на территории Российской Федерации;
- в предусмотренных законодательством Российской Федерации случаях выдает или обеспечивает выдачу лицензий и квалификационных аттестатов, аннулирует или отзывает такие лицензии и аттестаты, обеспечивает ведение реестров, утверждает размеры сборов и других платежей;

- организует осуществление таможенного оформления товаров и транспортных средств, принимает меры к его совершенствованию и упрощению;
- организует осуществление таможенного контроля, принимает меры по его совершенствованию и упрощению без ущерба эффективности такого контроля;
- организует осуществление в соответствии со своей компетенцией валютного контроля; выполняет функции органа валютного контроля;
- организует ведение борьбы с контрабандой и иными преступлениями в сфере таможенного дела;
- обеспечивает выполнение таможенными органами Российской Федерации в соответствии с действующими законодательными актами функций органов дознания по таким преступлениям и органов, осуществляющих оперативно-розыскную деятельность;
- организует борьбу с нарушением таможенных правил, административными правонарушениями, посягающими на нормальную деятельность таможенных органов Российской Федерации, а также с иными административными правонарушениями, рассмотрение дел по которым в соответствии с Кодексом РСФСР об административных правонарушениях осуществляют таможенные органы Российской Федерации;
- организует ведение таможенной статистики внешней торговли и специальной таможенной статистики Российской Федерации;
- организует ведение Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности, а также работу по подготовке предложений о ее разработке, изменении и дополнении;
- разрабатывает проекты международных договоров Российской Федерации по вопросам таможенного дела, проводит в установленном порядке переговоры по их заключению, представляет предложения о заключении таких договоров; участвует в разработке проектов других международных договоров Российской Федерации в части, касающейся таможенного дела;
- обобщает и анализирует практику применения законодательства о таможенном деле в Российской Федерации;
- в соответствии с законодательством Российской Федерации создает региональные таможенные управления и таможни, таможенные лаборатории, вычислительные центры и иные предприятия и организации, деятельность которых способствует решению задач таможенных органов Российской Федерации;
- обеспечивает создание, функционирование и совершенствование единой автоматизированной информационной системы таможенных органов Российской Федерации;
- выполняет другие функции, возложенные на него законодательством Российской Федерации.

Для выполнения возложенных на него задач ГТК России в соответствии с Таможенным кодексом Российской Федерации и другими актами законодательства Российской Федерации вправе:

- определять особенности правового регулирования таможенных режимов;
- ограничивать или запрещать ввоз отдельных категорий товаров в свободные таможенные зоны либо помещения их на свободные склады;
- устанавливать упрощенный, льготный порядок перемещения физическими лицами товаров не для коммерческих целей;
- определять особенности правового регулирования деятельности таможенного брокера и специалистов по таможенному оформлению и др.

ГТК России издает в пределах своей компетенции нормативные акты по таможенному делу, действующие на всей территории Российской Федерации и обязательные для исполнения всеми государственными органами Российской Федерации,

предприятиями, учреждениями, организациями независимо от форм собственности и подчиненности, а также должностными лицами и гражданами.

Государственная регистрационная палата, созданная постановлением Правительства РФ от 6 июня 1994 г. № 655 при бывшем Министерстве экономики Постановлением Правительства РФ от 05.09.98 № 10Э4 и именуется **Государственной регистрационной палатой при Министерстве юстиции Российской Федерации**, В ее функции входит регистрация предприятий с иностранными инвестициями, ведение государственного реестра предприятий с иностранными инвестициями и аккредитованных на территории Российской Федерации представительств иностранных компаний, регистрация российских инвестиций за рубежом.

Государственный комитет Российской Федерации по стандартизации и метрологии (Госстандарт) в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 7.05.99 г. № 498 «Об утверждении положения о Государственном комитете Российской Федерации по стандартизации и метрологии» стандартизации и метрологии является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим межотраслевую координацию, а также функциональное регулирование в области стандартизации, метрологии и сертификации.

Госстандарт осуществляет свою деятельность непосредственно и через находящиеся в его ведении центры стандартизации, метрологии и сертификации и государственных инспекторов по надзору за государственными стандартами и обеспечению единства измерений. В ведении Госстандарта России находятся центры стандартизации, метрологии и сертификации.

Основные задачи Госстандарта России в рассматриваемой сфере:

- реализация государственной политики в сфере сертификации;
- осуществление мер по защите прав потребителей и экономических интересов Российской Федерации в области контроля за соблюдением требований безопасности товаров (работ, услуг);
- обеспечение функционирования и развития систем сертификации, аккредитации и научно-технической информации, а также их гармонизация с международными (региональными) и национальными системами зарубежных стран;
- организация и проведение государственного контроля и надзора за соблюдением обязательных требований правил обязательной сертификации, за сертифицированной продукцией;
- формирование совместно с федеральными органами исполнительной власти федеральных информационных ресурсов и инфраструктуры сертификации, аккредитации, качества и классификации технико-экономической информации.

В целях решения основных задач Госстандарт России:

- устанавливает с участием заинтересованных федеральных органов исполнительной власти правила проведения работ по сертификации и аккредитации, государственному контролю и надзору в области стандартизации и сертификации, государственному метрологическому контролю и надзору, осуществляет методическое руководство этими работами;
- устанавливает правила применения в Российской Федерации международных (региональных) стандартов, национальных стандартов, правил, норм и рекомендаций по стандартизации, метрологии, сертификации, аккредитации и качеству зарубежных стран;
- проводит государственную регистрацию систем сертификации и знаков соответствия, действующих в Российской Федерации, аккредитованных органов по сертификации, измерительных и испытательных лабораторий (центров), публикует официальную информацию о них и представляет эту информацию в установленном порядке в международные и региональные организации по сертификации, ведет Государственный реестр по сертификации и аккредитации и осуществляет архивное хранение материалов по государственной регистрации;

- осуществляет работу по подтверждению соответствия (в том числе сертификации), определяет в установленном порядке номенклатуру продукции и услуг, подлежащих обязательной сертификации, создает системы сертификации, определяет формы сертификации, аккредитует юридические лица в качестве органов по сертификации, испытательных лабораторий (центров), устанавливает правила признания зарубежных сертификатов, знаков соответствия и результатов испытаний, ведет государственный реестр участников и объектов сертификации, устанавливает правила проведения инспекционного контроля за соблюдением правил обязательной сертификации и сертифицированной продукцией, рассматривает апелляции по вопросам сертификации;

- устанавливает правила аккредитации и выдачи разрешений (лицензий) на проведение определенных видов работ по обязательной сертификации (лицензий на применение знака соответствия), выдает и аннулирует разрешения (лицензии) на проведение определенных видов работ по обязательной сертификации аккредитованным им органам по сертификации и испытательным лабораториям (центрам); осуществляет полномочия по лицензированию деятельности центров обязательной сертификации и испытательных лабораторий (центров) в области обязательной сертификации.

На Госстандарте РФ лежит обязанность обеспечения контроля и надзора за качеством импортных товаров, поступающих на потребительский рынок.

Особое значение сегодня имеет четкое **разграничение компетенции Федерации и ее субъектов в сфере ВЭД**. В компетенции федеральных органов должно и впредь оставаться решение важнейших вопросов осуществления ВЭД и внешнеэкономической политики России в целом.

Субъекты РФ правомочны:

- осуществлять ВЭД в пределах их территории согласно законодательству;
- контролировать и координировать деятельность участников ВЭД в рамках своих регионов, разрабатывать и реализовывать соответствующие региональные программы;
- предоставлять участникам ВЭД дополнительные к федеральным льготы и гарантии, не противоречащие законам РФ и др.

Систему органов управления ВЭД в регионах составляют местные органы (законодательное собрание, администрация области, отдел ВЭС областной администрации и др.), представительства рассмотренных выше центральных органов (уполномоченные Министерства экономического развития и торговли РФ, региональное таможенное управление, региональный центр валютного контроля Минфина и др.), организации, способствующие ВЭД, представительства международных организаций.

Полномочия субъектов РФ в области внешнеторговой деятельности определяет Федеральный закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», в соответствии с которым наиболее важным правом субъектов РФ является их право осуществлять внешнеторговую деятельность (ВТД) на своей территории в соответствии с законодательством РФ, координацию и контроль за ВТД российских и иностранных лиц, а также формировать и реализовывать программы внешнеэкономической деятельности.

Механизм реализации целей региональной политики в области внешних связей определен в Указе Президента «Об основных положениях региональной политики в Российской Федерации» от 3.06.96 г.

Для реализации полномочий по управлению ВЭД в администрациях регионов созданы отделы или управления по международным и внешнеэкономическим связям. Управление (отдел) выступает координатором деятельности структурных подразделений администрации региона, а также предприятий, организаций и других участников ВЭД с правительственными и неправительственными организациями на территории региона и зарубежных стран, осуществляет контроль и координирует деятельность органов исполнительной власти на местах в пределах своей компетенции.

- Управление (отдел) осуществляет организационную функцию по взаимодействию;
- со структурными подразделениями администрации;
 - с Законодательным Собранием;
 - с администрациями городов и районов;
 - с региональными органами федеральных служб (ГТК, Госстандартом и др.);
 - с правоохранительными органами;
 - с ассоциациями и объединениями предприятий;
 - с хозяйствующими субъектами.

Основная задача Управления — координация деятельности участников ВЭС и исполнительных органов власти регионов в сфере внешней торговли и иностранных инвестиций, а также внешнеэкономических подразделений и служб в администрациях городов и районов региона. Один из центральных вопросов деятельности Управления — это привлечение иностранных инвестиций и содействие формированию благоприятного инвестиционного климата в регионе. Администрации регионов и их структурные подразделения, специально созданные для организации и развития ВЭД в регионе, тесно взаимодействуют прежде всего с Управлением уполномоченного бывшего Министерства торговли РФ.

Управлению принадлежит разработка предложений по совершенствованию хозяйственного и организационного механизмов функционирования ВЭС, а также предложений по совершенствованию законодательства в этой области.

Управление содействует развитию различных форм торгово-экономического сотрудничества, включая создание предприятий с иностранными инвестициями, предпринимательства в свободных экономических зонах, прибрежной и приграничной торговли, готовит предложения по отдельным направлениям внешнеэкономического сотрудничества.

В полномочия Управления входят оформление и выдача в установленном порядке единовременной лицензии на экспорт и импорт товаров, сертификатов происхождения товаров, паспортов бартерных сделок, а также участие в работе региональной комиссии по вопросам неполучения валютной выручки за экспортируемый товар и импортного товара.

Участники ВЭД обращаются в Управление уполномоченного по ряду вопросов:

- неполучение или недополучение товаров, платежа от иностранного партнера;
- оформление паспорта бартерной сделки;
- получение единовременной лицензии на ввоз или вывоз товаров;
- оформление сертификата происхождения товаров и др.

Вопросами неполучения платежа за экспортный или импортный товар занимаются экспертные комиссии, которые начали создаваться в 1994 г. в связи с усилением контроля за экспортными операциями и введением паспорта экспортной сделки.

В государствах с развитой рыночной экономикой функционируют различные объединения производителей, экспортеров в форме союзов, ассоциаций и других организаций. Переход России к рыночной экономике, изменение характера государственного управления ВЭД повлекли за собой образование таких общественных объединений и в нашей стране, а также появление новых форм взаимодействия с ними государственных органов.

Объединения в РФ создаются и функционируют на основе закона РФ «Об общественных объединениях». В законе «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» закреплено право российских юридических лиц-участников внешнеторговой деятельности, объединяться на добровольной основе в ассоциации и другие союзы по отраслевому, территориальному или иному принципу.

Ведущую роль в системе общественных объединений, влияющих на развитие внешнеэкономического сотрудничества с зарубежными партнерами, играет **Торгово-**

промышленная палата (ТПП) РФ — негосударственная некоммерческая общественная организация, призванная содействовать всем формам предпринимательства в России, а также развитию разнообразного международного сотрудничества. Она состоит из региональных палат, объединяющих несколько тысяч предприятий и организаций, различных их союзов и объединений. Ее деятельность регулируется Федеральным законом «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации» от 7.07.93 г.

ТПП имеет 18 представительств за рубежом и участвует в деятельности смешанных международных палат. При ТПП РФ действуют: Международный коммерческий арбитражный суд. Морская арбитражная комиссия. Третейский суд для разрешения экономических споров.

Арбитражный суд разрешает споры, вытекающие из договоров и других гражданско-правовых, отношений при осуществлении внешнеторговых и других международных экономических и научно-технических связей.

Морская арбитражная комиссия действует как специализированный арбитраж по спорам, связанным с торговым мореплаванием, в том числе международным.

ТПП РФ:

- выдает разрешение на открытие в РФ представительств иностранных торговых палат, смешанных торговых палат, федераций, ассоциаций и союзов предпринимателей, а также иностранных фирм и организаций, в сотрудничестве с которыми заинтересованы члены торгово-промышленных палат;

- определяет порядок ведения негосударственного Реестра предприятий и предпринимателей, финансовое и экономическое положение которых свидетельствует об их надежности как партнеров для предпринимательской деятельности как в РФ, так и за рубежом.

Одним из приоритетных направлений работы ТПП РФ является проведение независимой экспертизы поступающих в Россию товаров (товаров народного потребления, сырья и оборудования). В 1996 г. в ТПП создано Управление по экспертизе, сертификации продукции и систем качества, утверждены нормативные документы «Положение о реестре систем «ТПП эксперт» и другие, соответствующие международным стандартам по экспертизе товаров.

В рамках ТПП РФ создана единая информационная система (ЕИС), представляющая собой целостную структуру связи всех региональных палат, а через них и всей членской базы ТПП РФ с заграничными представительствами Палаты, зарубежными партнерами во всем мире.

Основные задачи ЕИС: регулирование и оперативное информирование членов ТПП, предприятий России по вопросам надежности деловых партнеров, конъюнктуры, уровня цен, состояния товарных рынков и т.д.

Большую помощь в осуществлении ВЭД оказывают объединения, входящие в систему ТПП РФ, например, объединение «Союзэкспертиза», которое выполняет экспертизу соответствия отечественных товаров требованиям внешнего рынка, проверку качества и количества экспортных и импортных товаров в России и за границей;

ТПП выполняют следующие задачи:

- оказывают помощь российским предпринимателям, представляют и защищают их интересы по вопросам, связанным с осуществлением хозяйственной деятельности, в том числе и за границей;

- содействуют развитию экспорта российских товаров и услуг, оказывают практическую помощь российским предприятиям и предпринимателям в проведении операций на внешнем рынке и освоении новых форм торгово-экономического и научно-технического сотрудничества;

- принимают меры в рамках предоставленных им прав к недопущению и пресечению недобросовестной конкуренции и неделового партнерства;
- содействуют развитию всех видов предпринимательской деятельности с учетом интересов субъектов РФ, отраслей народного хозяйства и предприятий;
- организуют взаимодействие между субъектами предпринимательской деятельности, а также с государством в лице его органов;
- оказывают предпринимателям, их объединениям, союзам, ассоциациям информационные услуги, содействуют в организации инфраструктуры информационного обслуживания предпринимательства.

Такова в общих чертах структура органов, осуществляющих регулирование, управление и контроль операций в сфере ВЭД. Как видно из изложенных выше полномочий, функций и задач этих органов, они осуществляя регулирование, управление и контроль операций в сфере ВЭД одновременно являются и участниками ВЭД.

Рекомендуемая литература

1. Список рекомендуемой литературы

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. – М.: Юристъ, 2002.
2. Ломакин В.К. Мировая экономика – М.: ЮНИТИ, 2001
3. Международные экономические отношения: Учебник/ Под. ред. В.Е. Рыбалкина. - М.: ЮНИТИ, 2002.
4. Мировая экономика /Под ред. Булатова. – М.: БЕК, 2001.
5. Мировая экономика: введение во внешнеэкономическую деятельность: Учебное пособие для вузов/М.В. Елова и др. – М.: Логос, 2000.
6. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П. Фаминского. – М.: Международные отношения, 1994.
7. Мировая экономика. /Под ред. Хасбулатов Р. И. – М.: ЮНИТИ, 2001.
8. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. –М.: Прогресс, 1992.
9. Экономика зарубежных стран. Капиталистические и развивающиеся страны /Под ред. В.П. Колесова. – М.: высшая школа, 1990.

2. Список дополнительной литературы

1. Аттали Ж. На пороге нового тысячелетия. –М.: 1993.
2. Мировой рынок труда: новая реальность. – М.: Наука, 1994.
3. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993.
4. Развивающиеся страны Азии. Перераспределительные системы и экономический рост / Отв.ред. Динкевич А.И. – М.: Наука, 1993.
5. Россия: внешнеэкономические связи в условиях перехода к рынку /Под ред. И.П. Фаминского. - М.: Международные отношения, 1993.

Внешнеэкономический бюллетень

Внешняя торговля

Вопросы экономики

Коммерсант

Коммерсантъ-Дейли

Мировая экономика и международные отношения

Российская экономический журнал

Россия и современный мир

Финансовые известия

Экономика и жизнь

Экономист

ТЕСТЫ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ОТНОШЕНИЯМ

1. **МЭО - это совокупность форм, методов и средств**

- а) торгово-экономического сотрудничества
- б) торговой войны
- в) влияния развитых государств на остальные
- г) экономической помощи развитых стран остальным
- д) сотрудничества в торговой, научно-технической, производственной и валютно-финансовой сфере

ПР. ОТ. Д)

2. **Внешнеэкономической деятельностью могут заниматься**

- а) только государственные власти;
- б) только отдельных предприятий и фирм;
- в) все хозяйствующие субъекты любого уровня;
- г) отдельные предприятия и фирмы с разрешения государственной власти;
- д) местная администрация.

ПР. ОТ. В)

3. **Протекционизм - это внешнеэкономическая политика государства, направленная на**

- а) отечественных товаров на внешнем рынке;
- б) отечественных товаров на внутреннем рынке;
- в) иностранных товаров на внутреннем рынке;
- г) уравнивание в правах на внутреннем рынке отечественных и зарубежных товаров;
- в) выравнивание в правах на внешнем рынке отечественных и зарубежных товаров.

ПР. ОТ. Б)

4. **Договор купли-продажи будет считаться международным, если**

- а) он заключен между субъектами разной государственной принадлежности, находящимися на одной территории;
- б) он заключен между субъектами разной государственной принадлежности, находящимися на территории разных стран;
- в) он заключен между субъектами одной государственной принадлежности, находящимися на территории разных стран;
- г) правильны варианты б) и в);
- д) он заключен между разными государствами.

ПР. ОТ. Г)

5. **Торговые посредники - это фирмы или лица, способствующие реализации товаров,**

- а) зависящие от поставщика;
- б) зависящие от потребителя;
- в) зависящие от поставщика и потребителя;
- г) независящие от поставщика и потребителя;
- д) зависящие от государственной принадлежности.

ПР. ОТ. Г)

6. **Сделки, которые могут совершаться без наличия реального товара, производятся**

- а) на аукционе;
- б) на товарной бирже;
- в) при помощи тендера;
- г) при помощи посредника;
- д) всеми перечисленными способами.

ПР. ОТ. Б)

7. **Таможенный тариф - это метод государственного регулирования внешней торговли, связанный с применением**

- а) административного давления на экспортеров;
- б) административного давления на импортеров;
- в) экономического ограничения импорта;
- г) экономического ограничения импорта;
- д) экономического ограничения экспорта и импорта.

ПР. ОТ. Д)

8. **Таможенные пошлины - это**

- а) количественное ограничение государством импорта;
- б) количественное ограничение государством экспорта;
- в) денежные сборы за экспорт и импорт;
- г) средство наполнения бюджета;
- д) качественное ограничение экспорта и импорта.

ПР. ОТ. В)

9. **Демпинг - это**

- а) метод государственного регулирования внешнеторговых связей;
- б) метод добросовестной конкуренции фирм на внешнем рынке;
- в) метод недобросовестной конкуренции фирм на внешнем рынке;
- г) метод торговой войны государств;
- д) метод внешнеэкономической политики государства.

ПР.ОТ. В)

10. **Ямайская валютная система предусматривала**

- а) закрепление золотого стандарта;
- б) отказ от золотого стандарта;
- в) создание МВФ;
- г) введение в обращение доллара;
- д) введение в обращение евро.

ПР.ОТ. Б)

11. **Валютный курс зависит от:**

- а) уровня инфляции;
- б) политической и военной стабильности;
- в) состояния платежного баланса
- г) от причин а), б), в);
- д) от причин а), б), в) и паритета покупательной способности.

ПР.ОТ. Г)

12. **Рыночные курсы валют стран - участников Европейской валютной системы**

- а) могут колебаться без ограничений;
- б) могут изменяться в установленных пределах;
- в) не могут изменяться из-за жесткой фиксации;
- г) зависят от курса доллара;
- д) зависят от курса евро.

ПР.ОТ. Б)

13. **Прямые иностранные инвестиции - это:**

- а) покупка контрольного пакета акций зарубежного предприятия;
- б) покупка пакета акций иностранной фирмы до 10 % от общего количества;
- в) покупка облигаций иностранной фирмы;
- г) денежный кредит под имущественное обеспечение;
- д) валютный кредит под проценты.

ПР.ОТ. А)

14. **ТНК - это:**

- а) соглашение между юридически самостоятельными фирмами о разделе рынков ресурсов;
- б) соглашение между юридически самостоятельными фирмами о разделе рынков сбыта;
- в) крупная фирма, имеющая зависимые филиалы в разных странах;
- г) акционерная компания, уставной капитал которой не имеет четкой национальной принадлежности;
- д) верны варианты в) и г).

ПР.ОТ. Д)

15. **Особой (свободной) экономической зоной называют:**

- а) территорию свободной торговли в границах иностранного государства;
- б) территорию с особым режимом ведения внешнеэкономической деятельности в границах своего государства;
- в) территорию с особым режимом банковской деятельности;
- г) территорию со льготным режимом регистрации фирм;
- д) верно все вышеперечисленное.

ПР.ОТ. Б)

ТЕСТЫ ПО МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

1. **“Новые индустриальные страны” - это:**

- а) развитие страны с рыночной экономикой;
- б) все развивающиеся страны с рыночной экономикой;
- в) страны постсоциалистического развития;
- г) некоторые развитые страны Юго-Восточной Азии;
- д) некоторые развивающиеся страны Юго-Восточной Азии.

ПР.ОТ. Г)

2. **Зона свободной торговли - это форма интеграционного объединения стран при которой:**

- а) организуется таможенный союз;
- б) отменяются ограничения во взаимной торговле, перемещении рабочей силы и капитала;
- в) проводится единая торговая, экономическая и валютно-финансовая политика;
- г) вводится в обращение единая валютная единица;
- д) вводятся ограничения на торговлю со странами, не входящими в интеграционное объединение.

ПР.ОТ. Б)

3. Интеграционное объединение СНГ объединяет:

- а) все бывшие республики СССР;
- б) все бывшие республики кроме республик Средней Азии;
- в) все бывшие республики кроме республик Закавказья;
- г) все бывшие республики кроме республик Прибалтики;
- д) все бывшие республики кроме республик Украина и Молдова.

ПР.ОТ. Г)

4. В рамках СНГ положено начало созданию:

- а) таможенного союза;
- б) общего рынка;
- в) экономического союза;
- г) экономического и валютного союза;
- д) особой экономической зоны.

ПР.ОТ. Б)

5. ГАТТ и ВТО - это

- а) крупнейшие фирмы, имеющие значительный внешнеторговый оборот;
- б) международные организации, регулирующие вопросы межгосударственной торговли;
- в) крупнейшие транснациональные корпорации;
- г) межгосударственные организации, занимающиеся валютно-финансовыми операциями;
- д) общественные международные организации гуманитарной помощи.

ПР.ОТ. Б)

6. Международный валютный фонд был создан в рамках

- а) системы золотомонетного стандарта;
- б) Бреттон-Вудской валютной системы;
- в) Ямайской валютной системы;
- г) Маастрихтского договора;
- д) Всемирного банка.

ПР.ОТ. Б)

7. Российская экономика интересуется иностранных инвесторов как

- а) источник дешевой рабочей силы;
- б) источник дешевого сырья;
- в) страна с режимом наибольшего благоприятствования для иностранных инвесторов;
- г) все варианты верны;
- д) верны только а) и б).

ПР.ОТ. Б)

8. Международная миграция рабочей силы - это

- а) перемещение рабочей силы из села в город;
- б) переезд работников из одной страны в другую;
- в) повышение рождаемости населения;
- г) рост занятости на производстве;
- д) снижение количества экономически активного населения.

ПР.ОТ. Б)

9. Экспорт малоквалифицированной рабочей силы имеет для страны - экспортера

- а) позитивное значение;
- б) негативное значение;
- в) не имеет значения;
- г) имеет позитивное и негативное значение;
- д) неверен ни один вариант.

ПР.ОТ. А)

10. Ряд проблем получил статус глобальных по причине:

- а) паразитизма развивающихся стран;
- б) неспособности национальных правительств решать национальные проблемы;
- в) выхода проблем за рамки национальных возможностей;
- г) нехватки финансов для решения проблем в некоторых странах;
- д) верны ответы в) и г).

ПР.ОТ. Д)

11. Паритет покупательной способности

- а) равен валютному курсу;
- б) не равен валютному курсу;
- в) равен минимальному прожиточному минимуму;
- г) равен минимальной заработной плате;
- д) равен стоимости стандартной потребительской корзины.

ПР.ОТ. Д)

12. Международное разделение труда в настоящее время базируется

- а) на разнице в обеспеченности стран природными ресурсами;
- б) на разнице в обеспеченности стран трудовыми ресурсами;
- в) на разнице в обеспеченности стран капиталом;
- г) на разнице в научно-техническом потенциале стран;
- д) на всех вышеперечисленных факторах.

ПР.ОТ. Г)

13. Теория абсолютных преимуществ в МРТ А.Смита утверждает, что:

- а) страна должна экспортировать те товары, которые дешевле производить у себя;
- б) страна должна импортировать те товары, которые дешевле производить у себя;
- в) страна должна экспортировать те товары, которые дешевле производить за рубежом;
- г) страна не должна импортировать любые товары;
- д) правильных ответов нет.

ПР.ОТ. А)

14. В своей теории Хекшер и Олин утверждали, что МРТ формировалось под влиянием

- а) абсолютного преимущества некоторых стран в международной торговле;
- б) монопольного преимущества некоторых стран в международной торговле;
- в) относительного преимущества некоторых стран в торговле некоторыми товарами;
- г) относительного преимущества некоторых стран в обладании некоторыми ресурсами;
- д) все утверждения неверны.

ПР.ОТ. Г)

15. Основные страны - нефтеэкспортеры объединились в

- а) НАФТА;
- б) ВТО;
- в) ОПЕК;
- г) НАТО;
- д) АТЭС.

ПР.ОТ. В)

16. Формирующееся глобальное мировое хозяйство включает в себя национальные экономики:

- а) промышленно развитых стран
- б) развивающихся стран
- в) стран с экономикой переходного типа
- г) стран к командно-административной системой управления
- д) новых индустриальных стран
- е) стран IV мира
- ж) стран—поставщиков сырья

Ответ: а), б), в)

17. Мировое хозяйство на рубеже XXI столетия (отметить правильные характеристики):

- а) глобально по своим масштабам
- б) не является однородным
- в) основывается на принципах рыночной экономики
- г) основывается на принципах интернационализации производства
- д) основывается на объективных закономерностях МРТ
- е) основывается на политических соображениях экономической элиты мира

Ответ: а), в), г), д)

18. Равнозначны ли понятия «свобода торговли» и «открытая экономика»? .

- а) да
- б) нет
- в) не знаю

Ответ: б)

19. Открытая экономика предполагает:

- а) целостность экономики

- б) организацию зон совместного предпринимательства
 - в) благоприятный инвестиционный климат
 - г) разумную доступность внутреннего рынка для притока иностранных капиталов
 - д) национальное хозяйство как единый экономический комплекс, интегрированный в мировое хозяйство
 - е) активное использование современных форм совместного предпринимательства
 - ж) стирание национальных границ з) организацию единого экономического пространства с зарубежными странами
- Ответ: а), б), в), г), д), е)

20. Процесс интернационализации означает:

- а) достижение определенной степени единства торговли, производства и кредитно-финансовой сферы национальных государств, входящих в формирующийся мировой хозяйственный комплекс несмотря на наличие государственных границ
 - б) формирование многоуровневой мировой системы хозяйственных связей, объединяющей отдельные страны в глобальный мировой комплекс
 - в) растущую связь и взаимозависимость отдельных национальных экономических систем
 - г) организацию единого экономического пространства
 - д) поиск и занятие национальной экономикой определенной «ниши» в мировом хозяйстве
 - е) развитие устойчивых экономических связей между странами, выход воспроизводственного процесса за рамки национальных границ
- Ответ: а), б), в), д), е)