

## **ВВЕДЕНИЕ**

**[HTTP://RUDIPLOM.RU/LEKЦИИ/ECONOMIKA/MIROVAYA\\_EKONOMIKA\\_I\\_MEZHDUNARODNYE\\_EKONOMICHESKIE\\_OTNOSHENIYA/](http://rudiplom.ru/lekcii/economika/mirovaya_ekonomika_i_mezhdunarodnye_ekonomicheskie_otnosheniya/)**

## **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

### **СОДЕРЖАНИЕ**

---

1. Введение
2. Мировое хозяйство. мировой рынок. Международное разделение труда
3. Группы стран в мировой экономике
4. Международная экономическая интеграция
5. Международные экономические отношения (МЭО).  
Межгосударственное регулирование МЭО
6. Международная торговля товарами
  - Особенности, структура и география международной торговли товарами
  - Международная торговля машинами и оборудованием
  - Международная торговля сырьевыми товарами
7. Международная торговля услугами
8. Международная специализация и кооперирование
9. Экспорт капитала
10. Список рекомендуемой литературы

Зверев Ю.М. Мировая экономика и международные экономические отношения:  
Учебное пособие.

Мы живем в динамичном мире. В 90-е гг. меняется соотношение сил в мировом хозяйстве: лидерству США уверенно бросают вызов объединяющаяся Европа и вырастающий в великую экономическую державу Китай. "Японское экономическое чудо" сменилось полосой длительного хозяйственного застоя. Несмотря на "азиатский кризис" 1997 г., возобновилось динамичное развитие "новых индустриальных стран" Восточной и Юго-Восточной Азии. Вступили (разными темпами и с разными результатами) на трудный путь поиска новой социально-экономической системы страны Центральной и Восточной Европы и государства, образовавшиеся на месте СССР.

Наше время – это время усиливающейся взаимозависимости и взаимодействия национальных хозяйств, время бурного развития международных экономических отношений (МЭО). Из года в год темпы роста международной торговли превышают темпы роста производства, все больше производимых товаров поступает на внешние рынки. “Обычная” торговля дополняется и, пожалуй, даже вытесняется международной производственной кооперацией, делающей страны и территории своеобразными цехами международного производства. В этих условиях резко активизировалась деятельность транснациональных корпораций (ТНК), растет экспорт капитала в форме прямых иностранных инвестиций. Набирает силу интеграционная волна. Мировое хозяйство превращается в совокупность мощных интеграционных систем, взаимодействующих друг с другом. Рождается транснациональная мировая экономика, отражающаяся в большей прозрачности границ суверенных государств, а кое-где – и в их фактическом стирании. И это приносит странам и народам как выгоды, так и издержки.

Данное учебное пособие, естественно, не претендует на подробное описание всех этих проблем и процессов. Из него можно получить сведения о наиболее значимых особенностях мировой экономики и международных экономических отношений конца XX века.

Небольшой объем пособия вынуждал автора к краткости. В частности, из-за этого опущен раздел о теориях международной торговли, который подробно рассматривается во многих учебниках по экономике и экономической теории, а также по мировой экономике и МЭО. В то же время на основе последних статистических и иных данных представлены основные особенности соотношения сил в мировой экономике, международной торговли товарами и услугами, экспорта капитала, международного производственного кооперирования. Значительное место уделено вопросам международной экономической интеграции и межгосударственного регулирования МЭО.

В конце пособия приводится список рекомендуемой для самостоятельного изучения литературы (включая периодические издания и адреса сети Интернет).

## **МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО. МИРОВОЙ РЫНОК.**

### **МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА**

---

Мировое хозяйство представляет собой единство двух подсистем - национальных хозяйств в их совокупности и международных экономических отношений, связывающих их в целостную систему.

Мировое хозяйство - не просто сумма хозяйств отдельных стран. Речь идет именно о совокупности, о целостной системе таких хозяйств, связанных международным разделением и кооперацией труда, международными экономическими отношениями. Эффект такой системы хозяйств намного выше, нежели сумма эффектов их изолированного функционирования без связей и отношений друг с другом.

Важной составной частью мирового хозяйства является мировой (всемирный) рынок - система обменов товарами и услугами, сложившаяся на основе международного разделения труда и международных валютно-кредитных и финансовых отношений. Он образовался к концу XVIII в. в результате активизации торговли между странами и вовлечения в международный товарооборот все новых государств и территорий и продолжает изменяться и усложняться. Так, широкое распространение получили различные формы международного производственного кооперирования, что привело к снижению доли обычной торговли по сравнению с товарооборотом, обслуживающим устойчивые производственно-технологические связи.

Решающий фактор формирования мирового рынка и мирового хозяйства в целом - международное разделение труда (МРТ). Его можно определить как специализацию отдельных стран в рамках мирового (всемирного) хозяйства на тех или иных видах продукции и услуг, что обуславливает и предполагает обмен этих товаров и услуг на мировом рынке. Таким образом, МРТ является пространственной формой общественного разделения труда, характеризующейся разрывом между местом производства и местом потребления (Н.Н.Баранский).

В МРТ можно различить две ситуации. Первая – когда страна ввозит какой-либо продукт из другой страны потому, что по природным условиям совершенно не может его производить; и вторая ситуация – когда ввозится продукт, который можно было бы произвести и у себя, но это обошлось бы дороже. Первую ситуацию можно назвать абсолютным МРТ, вторую - относительным.

В основе МРТ лежат различия в природе и в самих людях.

Одна из наиболее очевидных и первоначальных предпосылок МРТ - различия между странами в природно-географическом отношении. Страны различаются по своим природным богатствам, почвенно-климатическим условиям, размерам территории, экономико-географическому положению и т.п. и специализируются в соответствии с этими различиями.

С развитием общества множатся и общественные причины МРТ – такие, как исторические и производственные традиции, различия в цене и квалификации трудовых ресурсов. Они перекрывают и заслоняют причины, лежащие в природных различиях, но не отменяют их.

В современную эпоху главный фактор формирования МРТ - научно-технические достижения, способность страны генерировать идеи, воплощать их в новые технологии и внедрять эти технологии в производство и быт. "В наше время преимущества в конкурентной борьбе уже не определяются ни размерами страны, ни богатыми природными ресурсами или мощью финансового капитала. Теперь все решают уровень образования и объем накопленных обществом

знаний”[1].

Главный побудительный мотив к участию в МРТ - экономическая выгода, получаемая при производстве товаров в тех странах, где для этого имеются абсолютные или сравнительные преимущества.

Если страна производит на единицу затрат какого-то товара больше, чем ее конкуренты, то она имеет абсолютное преимущество в производстве данного товара. Ей выгодно вывозить этот товар, а другим странам выгодно его покупать, так как собственное производство обошлось бы дороже.

Но торговля, МРТ развиваются и в условиях, когда страна ни в чем не располагает абсолютным преимуществом. Английский экономист Д.Рикардо в начале XIX в. открыл закон сравнительного преимущества: каждая страна располагает сравнительным преимуществом в производстве какого-то товара, торгуя им в обмен на остальные.

МРТ в своем развитии прошло несколько этапов. К концу XIX - началу XX в. процесс его формирования в основном завершился. Чисто торговые мирохозяйственные связи дополнились экспортом капитала и миграциями рабочей силы, началось развитие международных производственных связей.

После Октябрьской революции 1917 г. в России и создания в 1922 г. СССР из капиталистического (рыночного) мирового хозяйства фактически “выпала” 1/6 часть суши. После Второй мировой войны со становлением экономик в ряде других стран Восточной Европы, Азии и Латинской Америки прежде единое мировое хозяйство на многие десятилетия раскололось на мировое капиталистическое и мировое социалистическое хозяйства, а мировой рынок - на мировой капиталистический и мировой социалистический рынки. Разделение труда на каждом из этих рынков стало именоваться соответственно международным капиталистическим разделением труда (МКРТ) и международным социалистическим разделением труда (МСРТ). Начавшаяся коренная трансформация экономических структур, возвращение к рыночным механизмам хозяйствования в государствах Центральной и Восточной Европы и в республиках бывшего СССР, рыночные реформы в азиатских социалистических странах (КНР, Вьетнам) знаменуют собой начало воссоздания на новых основах единого мирового рыночного хозяйства.

### **ГРУППЫ СТРАН В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

При первом рассмотрении мировое хозяйство выглядит как конгломерат из примерно 230 государств и территорий. Они весьма существенно различаются по размерам территории, населению, экономической мощи, уровням жизни и технологического развития и т.д. На одном полюсе – такие высокоразвитые страны, как США, Япония, Германия; на противоположном - слаборазвитые бедные страны типа Афганистана, Чада, Сомали, Бангладеш.

Не существует какой-либо единственной и исчерпывающей классификации стран мира. Чаще всего их классифицируют по уровню ВВП или ВНП[1] на душу населения.

Перечень стран с наиболее высоким ВВП на душу населения приведен в табл. 1.

Таблица 1 ВВП из расчета на душу населения в 1997 г. (в ценах и по паритетах покупательной способности валют 1993 г.)

<b>Страна</b>	<b>ВВП, в дол. США</b>
Люксембург	32500
Саудовская Аравия	29250
Кувейт	28250
США	26250
Сингапур	25000
Швейцария	23450
Гонконг, Китай	23000
Норвегия	21750
Дания	21500
Исландия	21250
Япония	20900
Канада	20650
Бельгия	20500
Австрия	20250
Германия	19750
Франция	19650
Нидерланды	19400
Австралия	19250
Италия	19150
Великобритания	19000
Россия (справочно)	4000

Но абсолютизировать этот показатель неправильно. Распределение доходов в обществе может происходить по-разному. То же можно сказать и об условиях питания, доступности образования, здравоохранения, условиях труда, обеспеченности работой и т.д. Кроме того, данные о ВВП

или ВВП на душу населения не отражают степень технологического развития страны, сложность структуры ее экономики. Об этом говорит, например, присутствие в первой тройке двух монокультурных (нефтедобывающих) стран – Саудовской Аравии и Кувейта.

Поэтому используют и многомерные классификации стран мира. Из них наиболее известен так называемый индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП, иначе – индекс человеческого развития) ООН. Это интегральный показатель, состоящий из трех компонентов: 1) средняя ожидаемая продолжительность жизни людей; 2) уровень образованности и 3) реальная величина средних доходов жителей. При этом образованность населения измеряется комбинацией из двух величин: а) доля грамотных среди взрослых людей старше 15 лет (в %) и б) средняя продолжительность обучения (количество лет). Доля грамотных при расчете общего уровня образованности учитывается с коэффициентом  $2/3$ , а продолжительность обучения –  $1/3$ . Если нет данных о средней продолжительности обучения, то берется совокупная доля в населении учащихся начальных, средних и высших учебных заведений. Откорректированные доходы рассчитываются по сложной программе на основе величины ВВП на одного жителя, но с поправками на ППС и с учетом показателей, отражающих специфику распределения средств в обществе, в частности соотношения доли доходов 20% беднейших и 20% самых богатых людей, а также соотношения национальных показателей со среднемировым “порогом доходов”, обеспечивающих нормальный уровень жизни людей[2]. В результате величина “реального” ВВП на душу населения, определенная таким способом и используемая далее при расчетах ИРЧП, значительно меньше, чем официальная исходная

ц и ф р а .

Исходя из рангов стран по ИРЧП эксперты ООН делят страны мира на три группы: 1) страны с высоким уровнем развития человеческого потенциала; 2) страны со средним уровнем развития человеческого потенциала; 3) страны с низким уровнем развития человеческого потенциала. В первую десятку стран мира по величине ИРЧП в 1998 г. входили (в порядке убывания): Канада, Франция, Норвегия, США, Исландия, Финляндия, Нидерланды, Япония, Новая Зеландия и Швеция. Россия, аттестованная как страна со средним уровнем развития, занимала 72-е место (между Оманом и Эквадором).

До недавнего времени в нашей стране государства мира чаще всего подразделяли на три основные группы:

1. развитые капиталистические страны;
2. социалистические страны;
3. развивающиеся страны.

Соответственно выделялось мировое капиталистическое хозяйство (МКХ), включавшее развитые капиталистические страны, и мировое

социалистическое хозяйство (МСХ). Если убрать прежние, сугубо пропагандистские, характеристики МСХ как более совершенного по сравнению с МКХ типа взаимодействия национальных хозяйств и т.п., то это деление, по нашему мнению, в целом отражало реальное положение дел вплоть до конца 80-х - начала 90-х гг.

В настоящее время свои варианты деления стран мира на группы предлагают такие международные организации, как ООН, Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк и др.

Мы считаем, что в рамках мировой экономики страны можно разделить на три большие группы:

1. индустриальные страны;
2. страны с переходной экономикой;
3. развивающиеся страны.

Отнесение страны к той или иной группе определяется особенностями ее экономического, культурного и политического развития. Обычно в одну группу стран в мировой экономике входят государства с общими или близкими характеристиками экономического развития, схожей институциональной структурой хозяйственного управления, близкими принципами организации производства, общностью стоящих перед ними проблем и т.п.

Представление о роли ведущих стран мира и их групп в мировой экономике можно получить из данных табл. 2.

Таблица 2 Валовой внутренний продукт (ВВП) (в ценах и по паритету покупательной способности валют 1993 г.)

<b>Регион, страна</b>	<b>ВВП</b>	
	<b>в млрд. дол. США</b>	<b>в % от мирового</b>
Весь мир	34425	100,0
Развитые страны Запада	18070	52,8
В том числе:		
США	7075	20,6
Япония	2640	7,7
Канада	630	1,8
Западная Европа	7225	21,0
В том числе:		

Германия	1625	4,7
Франция	1160	3,4
Великобритания	1110	3,2
Италия	1100	3,2
Испания	580	1,7
Для справки: "Большая семерка Севера" <sup>1</sup>	15340	44,6
Развивающиеся страны	14800	43,2
В том числе:		
Китай	3670	10,7
Индия	1415	4,1

## Окончание табл. 2

Регион, страна	ВВП	
	в млрд. дол. США	в % от мирового
Восточноазиатские НИС	2585	7,5
В том числе:		
Индонезия	770	2,2
Республика Корея	610	1,8
Таиланд	445	1,3
Тайвань	330	1,0
Малайзия	210	0,6
Латинская Америка	3025	8,8
В том числе:		
Бразилия	1000	2,9
Мексика	685	2,0
Ближневосточные нефтеэкспортеры	700	2,0
Прочие развивающиеся страны	3210	9,3
В том числе:		
Иран	390	1,1
Турция	370	1,1
Пакистан	345	1,0



Для справки: "Большая семерка Юга" <sup>2</sup>	8600	25,0
Центральная и Восточная Европа, Прибалтика	690	2,0
В том числе:		
Польша	225	0,6
СНГ	865	2,5
В том числе:		
Россия	580	1,7

- 1) США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Канада.
- 2) Китай, Индия, Бразилия, Индонезия, Мексика, Республика Корея, Таиланд.

Индустриальные страны (industrial countries), или развитые страны Запада, – 24 промышленно развитых страны Северной Америки, Европы и Тихоокеанского бассейна с высоким уровнем доходов. Ведущую роль в группе индустриальных стран играют государства так называемой "большой семерки" (или группы G-7) – США, Канада, Япония, ФРГ, Франция, Италия, Великобритания. Пять из указанных государств образуют ядро НАТО, четыре из шести составляют костяк ЕС. На их основе сформировались три конкурирующих "центра силы" мирового хозяйства – североамериканский, японский и западноевропейский, которые вовлекают в свои орбиты и другие государства мира.

Индустриальные страны, в которых проживает только 16% населения мира, производят 53% мирового ВВП и 47% мировой промышленной продукции (1997 г.). Они обеспечивают более 70% мирового экспорта. Им принадлежит более 90% накопленной стоимости прямых иностранных инвестиций, здесь расположены штаб-квартиры крупнейших транснациональных корпораций (ТНК) мира. Уровень жизни в развитых капиталистических странах намного выше, чем в среднем по миру[3], а их превосходство по этому показателю над наименее развитыми странами мира составляет гигантскую величину (более чем в 60 раз по рыночному обменному курсу валют и более чем в 15 раз по ППС).

Индустриальные страны Запада (их также называют промышленными, развитыми странами Запада и т.д.) объединяет помимо прочего то, что в отличие от остальных государств мира они уже вступили в новый этап технико-экономического развития – постиндустриальный ( и н ф о р м а ц и о н н ы й ) .

Термин "постиндустриальное общество" был предложен американским социологом Дэниелом Беллом еще в 1965 г. По его мнению, термин "постиндустриальное общество" соотносится с

“доиндустриальным” и “индустриальным”.

**Доиндустриальное общество** в основном добывающее, его экономика основана на сельском хозяйстве, добыче угля, энергии, газа, рыболовстве, лесной промышленности.

**Индустриальное общество** - в первую очередь обрабатывающее, в котором энергия и машинная технология используются для производства товаров.

**Постиндустриальное общество** - это организм, в котором телекоммуникации и компьютеры выполняют основную роль в производстве и обмене информацией и знаниями.

Если индустриальное общество основано на машинном производстве, то постиндустриальное характеризуется интеллектуальным производством. И если капитал и труд являются основными структурными чертами индустриального общества, то информация и знания являются таковыми для постиндустриального общества[4].

По некоторым оценкам, совокупное общественное время, затрачиваемое в развитых странах на производство и обмен информацией, уже значительно превышает расходуемое на производство и обмен материальной продукцией. В США, идущих в авангарде информационной революции, с 1991 г. расходы на приобретение информации и информационных технологий превышают затраты на приобретение производственных технологий и основных фондов. В 70-80-х гг. в развитых странах Запада произошла коренная структурная перестройка экономики, выразившаяся в переходе от ресурсорасточительных к ресурсосберегающим технологиям, освобождении предприятий от массы накопленных устаревших основных средств, стремительной компьютеризации хозяйства и почти всех сфер общественной и частной жизни[5]. Конечно, новая экономика не сдала полностью на слом старую, индустриальную - так или иначе она опирается на ее аппарат. Однако в целом в экономиках развитых стран Запада сейчас доминирующую роль играет сфера услуг (включая информационные услуги). К середине 90-х гг. в ведущих странах Запада в сфере услуг было сосредоточено 63-75% всех занятых, там создавалось 62-74% ВВП[6]. Что касается промышленности, то страны Запада сохраняют и развивают прежде всего ее высокотехнологичные наукоемкие отрасли. А материалоемкие и трудоемкие производства переместились на полупериферию и периферию мирового хозяйства - в развивающиеся государства, а в последнее время и в страны с переходной экономикой, ближе к источникам сырья и дешевой рабочей силы. За пределы развитых стран выносятся и экологически вредные, “грязные” производства - металлургические, нефтеперерабатывающие, нефтехимические, целлюлозно-бумажные и т.п.

Переход индустриальных стран к информационной стадии развития привел к тому, что они все более замыкаются на взаимных связях. Так,

на взаимную торговлю этой группы стран приходится примерно половина мирового экспорта товаров, основная часть мирового экспорта и импорта услуг (в том числе мировой торговли ИТ знаниями); взаимные инвестиции РКС составляют большую часть ежегодного мирового потока прямых зарубежных инвестиций.

Страны с переходной экономикой (economies/countries in transition) – государства Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и бывшего СССР, а также Монголия (всего 28 стран), переходящие от централизованно планируемой к рыночной экономике. Главные направления реформ:

1. специальные меры по оздоровлению системы цен и денежно-финансовой сферы (вплоть до “шоковой терапии”);
2. разгосударствление и приватизация;
3. демонополизация;
4. аграрная реформа;
5. либерализация внешней торговли и привлечение иностранного капитала.

При этом на ходе и результатах экономических реформ весьма существенно сказываются особенности исторического развития, экономического, политического и социального положения в каждой стране. Сложный переход от плановой к рыночной экономике проходил и проходит достаточно болезненно.

Страны с переходной экономикой занимают в современной мировой экономике промежуточное положение. С одной стороны, по многим экономическим и социальным показателям (таким, как валовой продукт на душу населения, средняя продолжительность жизни, детская смертность, покупательная способность населения, “качество жизни” и т.д.) они занимают место в ряду развивающихся стран. С другой стороны, они имеют относительно развитые индустриальные (даже с элементами постиндустриальных) экономики, располагают достаточно солидным научно-техническим и человеческим потенциалом.

Развивающиеся страны (developing countries) – более 130 государств Азии, Африки и Латинской Америки, характеризующихся низким и средним уровнем доходов. Эта группа стран глубоко неоднородна. По абсолютным масштабам экономики среди них выделяется так называемая “большая семерка Юга” (КНР, Индия, Бразилия, Индонезия, Мексика, Республика Корея, Таиланд), а по уровню доходов на душу населения – сравнительно небольшая группа стран-экспортеров нефти и так называемых новых индустриальных стран (НИС)[7]. К последним чаще всего относят Республику Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур – “четыре азиатских тигра” или “дракона”; Малайзию, Таиланд, Мексику, Бразилию и Аргентину.

НИС Азии, взявшие на вооружение экспортно-ориентированную стратегию индустриализации, совершили впечатляющий экономический рывок[8]. Среди главных факторов их успеха - первостепенное внимание образованию, высокий уровень национальных сбережений, государственная политика содействия экономическому росту, ставка на международную промышленную специализацию и кооперацию. Азиатские НИС во многом повторили японскую хозяйственную модель, адаптировав многие хозяйственные методы Японии. Не случайно экономисты сравнивают Восточную Азию с "летающей гусиной стаей", где Япония играет роль вожака, за которым следуют НИС.

В то же время здесь несравненно большую роль, чем в Японии, сыграли зарубежные ТНК. Создание экспортного потенциала азиатских НИС обусловлено выходом ТНК за рамки национальных границ и активным перемещением из развитых стран в НИС трудо-, энерго- и материалоемких производств, а также выпуска массовой потребительской продукции, отработавшей свой жизненный ресурс в развитых странах[9]. Эти страны оказались для ТНК привлекательными прежде всего дешевой рабочей силой и возможностью ее более интенсивного использования. Налажен выпуск самой разнообразной продукции - от товаров широкого потребления до компьютеров, сверхбольших интегральных схем, автомобилей, судов и самолетов[10]. Главной "визитной карточкой" азиатских НИС являются сейчас производство бытовой электроники и компьютерная индустрия[11].

Произведенная в НИС Азии продукция идет в первую очередь на экспорт в промышленно развитые страны. По совокупной стоимости вывоза НИС Азии (вместе взятые) сейчас уступают в мире лишь США и Германии, причем доля промышленных изделий в их экспорте составляет от 71 (Таиланд) до 96% (Тайвань) (1997 г.)[12].

В 1997-1998 гг. большинство НИС Азии оказалось в эпицентре международного финансового кризиса. В наибольшей степени от него пострадали Таиланд и Республика Корея. Пошли разговоры о конце "азиатского экономического чуда". Однако азиатские НИС продемонстрировали способность к быстрой экономической регенерации. После девальвации национальных валют и антикризисных мер, предпринятых правительствами совместно с МВФ, с 1999 г. там растет (хотя медленнее, чем до кризиса) реальный ВВП, наблюдается настоящий экспортный бум, восстанавливаются фондовые рынки, увеличиваются золото-валютные резервы, растут курсы валют по отношению к доллару США. В то же время кризис показал уязвимые места "азиатской модели" и поставил на повестку дня необходимость региональной экономической интеграции по типу ЕС. Без нее страны Восточной и Юго-Восточной Азии обречены на постоянное отставание на один шаг от "богатого Запада", занимаясь массовым тиражированием уже отработанных технологий.

Латиноамериканские НИС, в отличие от азиатских, осуществляли индустриализацию через замещение импорта внутренним производством.

Как и в случае с экспортно-ориентированной моделью индустриализации, важную роль в реализации этой стратегии играло государство. Оно определяло основные параметры и цели индустриализации, производило товары на предприятиях масштабного государственного сектора, развивало социальную и экономическую инфраструктуру, защищало молодые отрасли промышленности от зарубежных конкурентов путем введения торговых барьеров. Однако национальная промышленность, сформировавшаяся в рамках импортозамещающей модели индустриализации, в итоге оказалась неэффективной и не позволила существенно сократить потребности в импорте промышленных товаров.

На другом полюсе развивающегося мира все более явно проглядывает группа так называемых наименее развитых стран (НРС). Иногда эту деградирующую часть периферии называют "четвертым миром". По нынешней классификации ООН к НРС относятся 48 государств Африки, Южной и Восточной Азии, Карибского бассейна, Ближнего Востока и Океании (такие, как Бангладеш, Мьянма, Танзания, Судан, Эфиопия). Общая численность населения НРС в 1996 г. составляла 555 млн. чел. ВВП на душу населения в них не превышал 950 дол. США в год. Доля промышленности в ВВП в "четвертом мире" в среднем 19%, сельского хозяйства (в основном натурального и полунатурального) – 37%. На протяжении большей части 80-х и 90-х гг. темпы роста населения здесь превышали прирост производства продовольствия. Средняя ожидаемая продолжительность жизни – чуть больше 50 лет. Средний показатель грамотности взрослого населения в этой группе стран составляет всего 40%.

Развивающийся мир в целом продолжает существенно отставать по уровню развития от индустриально развитых стран Запада, образующих центр мирового хозяйства. Так, в 1997 г. развивающиеся страны по душевому ВВП уступали развитым в среднем в 7 раз [13]. Этот разрыв сейчас несколько меньше, чем он был в 1970 г. (9,1:1 в пользу развитых стран). За этими усредненными данными, однако, стоит то обстоятельство, что реально сократить свое отставание от мирового экономического авангарда удалось только 14 развивающимся государствам, на долю которых в 1997 г. приходилось 37% населения и более 48% ВВП развивающегося мира. Большая же часть развивающегося мира еще не завершила даже переход к индустриальному способу производства. Примерно половина населения развивающихся стран все еще живет в условиях замкнутых экономик, не затронутых современными глобализационными процессами и достижениями современной цивилизации [ 1 4 ] .

Среди причин отсталости развивающихся стран можно отметить их колониальное и зависимое прошлое, перенаселенность, низкий уровень технологии, многоукладность экономики, в которой огромные массы людей связаны с традиционным аграрным сектором хозяйства, воспроизводящим экономическую и социальную отсталость, специфику этносоциополитической структуры, а также характер взаимоотношений

стран богатого "Севера" с отсталым "Югом". Преодоление разрыва между "Севером" и "Югом" займет длительный исторический период. По самым оптимистическим оценкам западных экономистов, возможность ликвидации существующего разрыва между развитыми и развивающимися странами может возникнуть лишь в середине XXI в., да и то при условии значительного притока внешних ресурсов.

Именно в развивающихся странах наиболее острые формы принимают так называемые глобальные проблемы человечества - демографическая, продовольственная и др.

Почти четверть населения развивавшихся стран живет в абсолютной бедности. Абсолютная бедность - это неадекватное питание или вообще голод, плохое здоровье из-за необеспеченности медицинской помощью, отсутствие жилища или его полное несоответствие принятым стандартам, необеспеченность социальными услугами, практическая невозможность получить образование и т.д.

По оценкам на начало 90-х гг., число голодающих и недоедающих в мире составляло 1-1,3 млрд. человек. Особенно велико их число в Африке, где они составляют почти 1/3 населения. От голода в развивающихся странах, в первую очередь в Африке и Южной Азии, ежегодно умирают 13-18 млн. чел., т.е. 20 человек в минуту. Три четверти из них - дети.

До сих пор население нескольких десятков стран страдает от оспы; от малярии ежегодно умирает 8-9 млн. человек; периодически случаются вспышки холеры и даже чумы. Такое опаснейшее заболевание, как СПИД, в наибольшей степени затронуло развивающиеся страны, и особенно Африку.

В 1995 г. 39% взрослого населения развивающихся стран не умело ни читать, ни писать. В Африке к югу от Сахары, например, полностью неграмотны 53% взрослых, на Ближнем Востоке и в Северной Африке - половина, в Южной Азии - 38%.

Разумеется, острота этих и других социально-экономических проблем неодинакова в разных государствах и регионах развивающегося мира; особенно неблагоприятная обстановка сложилась в Африке и Южной Азии.

В 70-90-е гг. удельный вес развивающихся стран в мировом экспорте промышленных изделий увеличился в 3,8 раза (с 5,6% в 1970 г. до 21,4% в 1996 г.), в том числе экспорте машинотехнической продукции - почти в 10 раз (с 2,1 до 20,6%). Это результат активного перемещения из развитых государств трудоинтенсивных производств текстильной, швейной, электронной и других отраслей обрабатывающей промышленности. Речь идет прежде всего о развитии экспортно-ориентированной обрабатывающей промышленности в НИС, которые относятся скорее к полупериферии, чем к периферии мирового

хозяйства. В 1996 г. более 85% экспорта промышленных изделий и более 84% экспорта машин и оборудования из развивающихся стран обеспечили всего 12 государств из более чем 130[15]. Индустриальные страны Запада, оставив у себя НИОКР, наукоемкие отрасли промышленности и услуги, "передали" развивающимся странам "старые" отрасли (судостроение, производство стали, текстильную, швейную и обувную промышленность, производство некоторых потребительских товаров) и неквалифицированную работу по сборке полупроводниковых приборов и бытовой электронной аппаратуры.

Сейчас, однако, низкая оплата труда сама по себе уже не может гарантировать сохранения конкурентоспособности промышленности развивающихся стран. В этих условиях удержать и упрочить свои позиции на мировом рынке могут только те экспортеры промышленных изделий, которые способны сочетать преимущества низкой оплаты труда с выборочным внедрением научно-технических достижений. Таким путем пошли НИС "первой волны" (Республика Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур), где разворачиваются собственные НИОКР, налажено производство сравнительно сложных изделий, требующих квалифицированного, более дорогостоящего труда.

Несмотря на серьезные хозяйственные достижения отдельных государств, большинство развивающихся стран сохраняет аграрно-сырьевую специализацию хозяйства и экспорта. Так, в 1997 г. на топливо, минералы и металлы, сельскохозяйственную продукцию приходилось 79% экспорта Ближнего Востока, 71% - Африки, 66% экспорта Латинской Америки (без учета Мексики). В то же время из-за снижения материало- и энергоемкости производства в развитых странах Запада, создания там искусственных заменителей сырья (и продовольствия), принципиально новых конструкционных материалов в 80-90-е гг. доля поставок из развивающихся стран в потреблении сырья и энергоресурсов развитыми капиталистическими странами сократилась. Впрочем, абсолютные масштабы этих поставок остаются весьма существенными. Кроме того, в последние десятилетия нарастает тенденция падения мировых цен на сырье и роста цен на ввозимые развивающимися странами промышленные товары[16]. В результате развивающиеся страны недополучили значительные суммы экспортной выручки, что в свою очередь заметно уменьшило их возможности по импорту энергии, продовольствия, промышленных товаров, технологий и т.д. Особенно губительное воздействие падение мировых цен на сырье оказывает на страны с "монокультурной" экономикой, зависящие от экспорта немногих видов сырья, а то и одного-единственного.

Современная структура мирового хозяйства может также быть передана через понятия "центр", "полупериферия" и "периферия".

Центр МХ включает в себя развитые страны Запада.

К полупериферии можно отнести большинство стран с переходной экономикой. В нее входят и наиболее "продвинутые" развивающиеся

государства – “новые индустриальные страны” (НИС).

В перспективе зона полупериферии будет и дальше расширяться - в нее может вписаться едва ли не преобладающая часть Латинской Америки, ряд стран Азии. В ближайшее время ряд стран полупериферии может войти в состав центра мирового хозяйства (Республика Корея, Тайвань, Сингапур, а также часть стран с переходными экономиками, прежде всего Польша, Чехия, Венгрия, Словения, Эстония).

По мере усиления в мировом хозяйстве интеграционных процессов страны полупериферии и периферии будут, по-видимому, группироваться вокруг тесно взаимодействующих центров мирового хозяйства (США - Канады, Объединенной Европы, Японии). Возможно и перерастание троецентриа в двоецентрие - Запад (Единая Европа) – Азиатско-Тихоокеанский регион (включая США). В любом случае эти центры не останутся замкнутыми группировками. Они будут сотрудничать и взаимодействовать, оказывая влияние на полупериферию и периферию и способствуя их модернизации.

Периферия мирового хозяйства включает в себя развивающиеся страны (кроме НИС).

[1] ВВП (gross national product (GNP)) - совокупная стоимость всего объема производства товаров и услуг какой-либо страной за определенный период, обычно за год. При расчетах ВВП учитывается только стоимость конечной продукции. В ВВП включаются зарубежные инвестиции страны и из него исключаются иностранные инвестиции в национальную экономику. ВВП (gross domestic product (GDP)) - похож на ВВП, но включает только товары и услуги, произведенные в пределах национальных границ (в том числе иностранными предпринимателями).

[2] В начале 90-х гг., по оценке экспертов ООН, несколько больше 5 тыс. дол. США в год.

[3] Так, в 1997 г. ВВП в расчете на душу населения в этой группе стран превышал среднемировой уровень в 3,7 раза, а аналогичный показатель по развивающимся странам – в 6,8 раза.

[4] По словам бывшего министра иностранных дел Германии Х.Д.Геншера, “доступ и использование информации, знаний и средств связи стали сегодня четвертым фактором производства наряду с землей, капиталом и трудом” (С.И.Долгов. Глобализация экономики. М., 1998. С. 18).

[5] В США в 1997 г. на каждую 1000 человек приходилось уже более 400 персональных компьютеров.

[6] Особенно развита сфера услуг в США, где на нее приходится около 74% ВВП и общей численности занятых (1995 г.).

[7] Иногда их также называют новыми индустриальными экономиками (НИЭ), с учетом того обстоятельства, что Гонконг и Тайвань являются суверенными государствами. Первый, как уже упоминалось, с 1 июля 1997 г. является особым административным районом КНР, второй



признается подавляющей частью мирового сообщества в качестве провинции КНР.

[8] Если Великобритании в начале 80-х гг. XVII в. понадобилось для удвоения производства 60 лет, а Японии в 80-е гг. прошлого века потребовалось 34 года, то Южной Корее, поставившей аналогичную цель в 1966 г., хватило 11 лет.

[9] По некоторым данным, ТНК контролируют свыше 1/3 производства и экспорта обрабатывающей промышленности НИС.

[10] По производству легковых автомобилей Ю. Корея в 1995 г. находилась на 5-м месте в мире, по строительству судов – на 2-м (Тайвань – на 4-м).

[11] По производству телевизоров, например, в 1994 г. Республика Корея занимала 2-е, Гонконг – 4-е место в мире. По выпуску радиоприемников в 1992 г. Гонконг занимал 1-е, Сингапур – 3-е, Республика Корея – 5-е место в мире. Тайвань превратился в “электронный остров”, на который к 1995 г. приходилось 72% мирового рынка компьютерных мышей, 65% – материнских плат и клавиатур, 64% – сканеров, 57% – мониторов, 27% – ноутбуков. Сингапур обеспечивает 45% мирового выпуска жестких дисков (винчестеров) для компьютеров. Малайзия по производству и экспорту электронных компонентов уступает только США и Японии.

[12] Для сравнения: почти половину экспорта России составляют минеральное сырье и топливо.

[13] В ценах и по паритету покупательной способности 1995 г.

[14] Так, по данным Мирового банка, 1 млрд. жителей планеты все еще пользуется водой без всякой очистки, 2 млрд. не знают электричества. Полмира пока лишено возможности пользоваться телефоном.

[15] КНР, Гонконг, Республика Корея, Сингапур, Тайвань, Индонезия, Малайзия, Таиланд, Индия, Бразилия, Мексика и Аргентина.

[16] За 1980-1997 гг. индекс средних мировых цен на готовые изделия вырос на 44%, в то время как цены на нефть упали за этот период на 43%, а цены на неэнергетическое сырье – на 11%.

## **МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ**

Современное мировое хозяйство – это не только совокупность и взаимопереплетение национальных экономик. Другим его срезом являются интеграционные комплексы, включающие в себя национальные хозяйства нескольких государств и отличающиеся более развитым взаимным разделением труда, сближением и взаимоприспособлением экономических механизмов, более тесным переплетением капиталов, проведением согласованной межгосударственной экономической политики. Образование интеграционных группировок получило особый размах в последние годы. В настоящее время в мире действует более 85 региональных торговых экономических соглашений и договоренностей, в рамках которых осуществляется более 60% мировой торговли.

Существует несколько основных видов интеграционных объединений.

Это зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз.

Зона свободной торговли (ЗСТ) представляет собой группу из двух и более стран, в которых отменены пошлины и другие ограничительные меры во взаимной торговле в отношении товаров, происходящих из этих стран. В отношении стран, не участвующих в соглашении, каждое государство-участник зоны свободной торговли проводит самостоятельную торговую политику.

В таможенный союз, как и в ЗСТ, входят две и более страны, которые отменили во взаимной торговле таможенные пошлины и сборы и другие ограничительные мероприятия. Но, в отличие от ЗСТ, государства-участники таможенного союза проводят единую таможенную политику в отношении третьих стран (не входящих в союз), применяя по отношению к ним одни и те же пошлины и другие мероприятия по регулированию торговли.

Общий рынок возникает тогда, когда таможенный союз дополняется ликвидацией барьеров между странами не только во взаимной торговле, но и на пути перемещения рабочей силы и капитала.

Экономический союз предполагает в дополнение ко всем перечисленным выше интеграционным мероприятиям проведение странами-участницами единой экономической политики, создание системы межгосударственного регулирования социально-экономических процессов.

На практике границы между указанными типами интеграционных объединений весьма условны и их развитие может идти по восходящей - от ЗСТ к экономическому союзу.

Наибольшей степени зрелости достиг интеграционный хозяйственный комплекс в Западной Европе, где в 1957 г. было создано Европейское экономическое сообщество (ЕЭС). Договор о его образовании подписали в Риме ФРГ, Франция, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург. С 1967 г. ЕЭС имеет общие руководящие органы и единый бюджет с двумя другими европейскими интеграционными объединениями - Европейским объединением угля и стали (ЕОУС) и Европейским сообществом по атомной энергии (Евратом). Межгосударственное интеграционное объединение стало официально именоваться Европейскими сообществами - ЕС (часто использовался неофициальный синоним: Европейское сообщество). При этом договоры об учреждении ЕЭС (или "Общего рынка"), ЕОУС и Евратома остались в силе. В 1973 г. к ЕС присоединились Великобритания, Дания и Ирландия, в 1981 г. - Греция, в 1986 г. - Испания и Португалия, в 1995 г. - Австрия, Финляндия и Швеция. С 1 ноября 1993 г., после вступления в силу Маастрихтского договора, Европейское сообщество стало официально именоваться Европейским союзом (ЕС). Сейчас в ЕС входят 15 государств Западной Европы с населением более 370 млн. человек. На ЕС приходится более 20% мирового ВВП и более 40% мирового экспорта. Эта региональная

группировка стоит к экономическому, политическому и валютному союзу гораздо ближе, чем какое-либо межгосударственное объединение современного мира.

ЕС имеет специальные торгово-экономические соглашения со многими странами мира. Например, согласно так называемым Ломейским конвенциям (первая из которых была подписана в 1975 г.) фактически все товары из 70 стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана получили беспошлинный доступ на рынок ЕС. Похожие соглашения есть и с 12 странами Средиземноморского бассейна[1]. Кроме того, существует Таможенный союз ЕС с Турцией и Кипром. В 1991-1995 гг. было подписано девять так называемых Европейских соглашений со странами Центральной и Восточной Европы. Шесть из них (с Болгарией, Чехией, Венгрией, Польшей, Румынией и Словакией) уже действуют[2], три (с Литвой, Латвией и Эстонией) ожидают ратификации. Готовится десятое соглашение со Словенией. Европейские соглашения охватывают как политические, так и экономические вопросы. В частности, уже с 1 января 1995 г. были сняты таможенные барьеры на все товары, импортируемые в ЕС из подписавших их стран Центральной и Восточной Европы (за исключением текстиля, для которого это было сделано к концу 1997 г.).

24 июня 1994 г. на острове Корфу было подписано Соглашение о сотрудничестве и партнерстве между ЕС и Россией (вступило в силу с 1 февраля 1996 г.).

В Римском договоре отмечалось, что в рамках ЕС создается Общий (единый) рынок, представляющий собой пространство “четырёх свобод” – свобода движения товаров, капиталов, услуг и рабочей силы.

Первым шагом в формировании ЕС стала постепенная, в три этапа (с 1959 по 1968 г.), отмена таможенных пошлин в торговле между “шестеркой” стран ЕС и создание таможенного союза. По отношению к третьим странам, не входящим в ЕС, был установлен Единый таможенный тариф ЕС. Затем, по мере присоединения к ЕС новых стран, упразднились таможенные пошлины в торговле между государствами-основателями ЕС и новыми участниками.

Таможенный союз активизировал взаимную торговлю государств-членов ЕС, на которую сейчас приходится в среднем более 60% объема их совокупной внешней торговли (у Бельгии-Люксембурга, Нидерландов, Ирландии, Португалии - более 70%). Однако после устранения взаимных таможенных пошлин на границах между странами Сообщества все еще имели место случаи проведения таможенного досмотра и контроля, другие дорогостоящие формальности. Свободной торговле продолжали препятствовать различия стандартов и технических норм в разных государствах (в области здравоохранения, охраны окружающей среды, защиты интересов потребителей и т.п.).

Одним из важнейших направлений политики ЕС является Единая

аграрная политика. Она была введена в действие в 1964 г. и по сей день остается важнейшей статьей бюджета Европейского союза (около 48% расходов в 1995 г.). Аграрная политика гарантирует производителям сельскохозяйственной продукции ее сбыт по заранее устанавливаемой цене интервенции. По некоторым товарам был введен режим прямых дотаций производству. К концу 80-х гг. политика цен охватывала более 90% сельскохозяйственного производства в ЕС. Для централизованного финансирования сельского хозяйства был создан Фонд ориентации и гарантирования сельского хозяйства, финансируемый из бюджета ЕС.

Кроме того, Совет министров ЕС устанавливает лимитированные импортные цены, т.е. минимальные цены, по которым те или иные продукты могут быть импортированы в страны-члены Европейского союза. Эти цены, которые из-за ввозных пошлин во многих случаях выше мировых, предназначены для защиты сельского хозяйства ЕС от конкуренции со стороны более дешевых продуктов из стран, не входящих в Союз. Фермеры получают из бюджета ЕС субсидии в случае неблагоприятных погодных условий (заморозки, засухи и т.п.), на строительство новых помещений, модернизацию производства, закупки новой техники и т.д. Субсидируется и экспорт сельскохозяйственных товаров - экспортеры получают возмещение, которое должно компенсировать разницу между мировой ценой и более высокой ценой в ЕС.

Субсидии, система единых цен и защита рынка способствовали укрупнению хозяйств, решению продовольственной проблемы. Между 1973 и 1988 гг. сельскохозяйственное производство в ЕС возрастало в среднем на 2% в год, в то время как потребление продовольствия - только на 0,5%. Страны ЕС практически полностью обеспечили себя продовольствием и стали вторым в мире (после США) экспортером аграрной продукции. В некоторых странах ЕС производительность труда в сельском хозяйстве превысила американскую (так, в Бельгии один работник сельского хозяйства "кормит" 100 человек, в Великобритании 95 - против 80 человек в США и 13 человек в бывшем СССР). Урожайность, например, пшеницы в ЕС вдвое выше, чем в США, а в Нидерландах, Великобритании и Бельгии - почти втрое (от 65 до 70 ц/га в среднем). Аграрная политика ЕС, однако, привела к перепроизводству сельскохозяйственной продукции и к возникновению противоречий с другими мировыми производителями сельскохозяйственных товаров (прежде всего США), которые возражают против ограничения в доступе на рынок ЕС и практики субсидирования экспорта. Кроме того, она оказалось слишком дорогостоящей (70% расходов бюджета ЕС). Поэтому в июне 1992 г. ЕС принял решение о радикальном пересмотре аграрной политики. Новая политика включает следующие меры.

1. Для обеспечения конкурентоспособности аграрной продукции ЕС, цены на сельскохозяйственную продукцию и говядину в течение трех лет были снижены, чтобы приблизиться к уровням мировых рынков (для зерновых, например, снижение цен составило 29%, для говядины - 15%).

2. Для того чтобы фермеры могли выжить в новых условиях, им выплачиваются компенсирующие платежи. В случае зерновых и других сельскохозяйственных культур выплата компенсации находится в зависимости прежде всего от сокращения обрабатываемых земель (set aside). Эта мера рассматривается как инструмент контроля за уровнем и эффективностью производства.
3. В производстве говядины потолки компенсирующих премиальных платежей устанавливаются на индивидуальной или региональной основе и зависят от поголовья скота в расчете на гектар.

Кроме того, новая аграрная политика включает в себя так называемые меры сопровождения - сохранение аграрной окружающей среды, лесонасаждение и прекращение сельскохозяйственной деятельности путем досрочного выхода фермеров на пенсию.

В рамках ЕС также проводится региональная политика, нацеленная на оказание помощи так называемым проблемным районам Союза. Прежде всего, речь идет о слаборазвитых районах, в которых уровень ВВП на душу населения не превышает 75% среднего для ЕС показателя. Это Греция, Ирландия и Португалия, а также значительная часть Испании, юг Италии, остров Корсика, Северная Ирландия, Северная Шотландия и др. С января 1994 г. статус слаборазвитых официально получили новые земли ФРГ, возникшие на территории бывшей ГДР. Среди проблемных районов можно отметить старопромышленные регионы Великобритании, Франции, Германии, Испании и других стран, которые оказались в кризисном положении из-за упадка таких традиционных для них отраслей, как угольная промышленность, металлургия, судостроение и текстильная промышленность, а также слаборазвитые сельские области, находящиеся на периферии ЕС. Новым направлением, появившимся после вступления в ЕС Швеции и Финляндии, является развитие регионов с крайне малой плотностью населения на севере и северо-востоке этих государств. Региональная политика - вторая по значимости статья расходов ЕС (36% в 1999 г.). Основные ее направления - координация региональной политики отдельных стран-членов Союза и прямая финансовая поддержка проблемных регионов из Европейского фонда регионального развития.

В конце 80-х гг. в Римский договор об организации ЕС была внесена специальная глава о сотрудничестве в научно-технической области. Недавно завершена реализация четвертой рамочной научно-технологической программы стран ЕС (1994-1998 гг.). Ее цель и цели двадцати входящих в нее специализированных программ - обеспечение конкурентоспособности Западной Европы в области информационных технологий и технологий средств связи, промышленных технологий, биотехнологии, энергетики и т.д. Большое внимание уделяется вопросам охраны окружающей среды.

ЕС принимает активное участие в программе ЭВРИКА, направленной на

налаживание европейской широкомасштабной кооперации в области новейшей технологии (осуществляется с 1985 г.). Члены ЭВРИКА – Европейская комиссия и 25 европейских государств, включая всех 15 членов ЕС и Россию. В настоящее время в рамках этой программы осуществляется 665 проектов общей стоимостью 5,6 млрд. ЭКЮ, в разработке которых принимают участие почти 3 тыс. различных европейских организаций (2/3 из них – промышленные компании); 684 проекта стоимостью 11,6 млрд. ЭКЮ уже завершены. Основные направления исследований и разработок – информационные технологии, связь, робототехника и автоматизация производства, новые материалы, медицина и биотехнология, охрана окружающей среды, лазерная техника, транспорт.

Формирование интеграционного комплекса в ЕС включало и создание ряда региональных валютно-кредитных и финансовых организаций. С марта 1979 г. начала функционировать Европейская валютная система (ЕВС), предназначенная для уменьшения колебаний валютных курсов и стимулирования интеграционных процессов. В рамках ЕВС была введена европейская валютно-расчетная единица – ЭКЮ, базирующаяся на корзине (наборе) валют стран-членов ЕВС.

К 80-м гг. Европейское сообщество стало одним из главных центров мирового хозяйства и крупнейшим торговым блоком на планете. Однако ЕС так и не стало подлинным общим рынком – как мы уже упоминали, сохранялось много препятствий для свободного экономического обмена между государствами. Постоянно нарушались положения Римского договора в части свободного перемещения товаров. Вызовы времени на рубеже 80-х гг. – иранская революция, Афганистан, кризис в Польше, Фолклендская война – показали, что у Сообщества отсутствует четкая внешнеполитическая линия, инструменты и возможности урегулирования кризисных ситуаций. Политический вес, влияние ЕС были явно неадекватны его растущей экономической мощи.

Перед Сообществом встали две взаимосвязанные задачи. Первая – завершить создание единого внутреннего рынка (ЕВР) со свободным перемещением товаров, капиталов, услуг и людей. Вторая – образовать валютно-экономический и политический союзы, превратив тем самым ЕС в некую полуконфедеративную-полуфедеративную супердержаву.

Первая задача – создание ЕВР – решалась на основе Единого Европейского Акта, подписанного в феврале 1986 г. и вступившего в силу 1 июля 1987 г. Этим Актом была поставлена задача создать к 1 января 1993 г. ЕВР Сообщества, который обеспечивал бы свободное движение товаров, капитала и рабочей силы по всей его территории. Эта задача успешно решена. Хотя, разумеется, указанная дата носила скорее символическое значение, так что отладка механизмов функционирования ЕВР продолжается. С 1 января 1993 г. полностью отменен таможенный контроль во взаимной торговле стран ЕС. Граждане стран-членов ЕС получили возможность без загранпаспортов и виз путешествовать по всему его пространству, работать и жить в любой стране по своему

выбору. Принята Хартия основных социальных прав трудящихся. Приведены в гармонию технические стандарты, финансово-банковские порядки, правовые нормы. Фирмы теперь могут сбывать продукцию или предлагать услуги в любой точке ЕС без каких-либо дополнительных формальностей, устранены препятствия на пути миграции капиталов.

Переход Сообщества в новое качество - Европейский союз - основывается на договоре о Европейском союзе. Он был подписан в голландском городе Маастрихт 7 февраля 1992 г. Маастрихтский договор предусматривает, в частности, постепенный переход от уже созданного единого рынка к полному Экономическому и валютному союзу (ЭВС), создание Европейского центрального банка (ЕЦБ) и замену национальных денежных знаков единой валютой евро, учреждение гражданства ЕС. Европейский союз будет осуществлять общую политику в ряде новых областей - дипломатии, юстиции, полиции, обороны. Поэтапное ограничение суверенитетов стран ЕС в экономической, валютной и внешнеполитической сферах в случае успешной реализации Маастрихтского договора приведет к превращению ЕС в подобие федеративного или конфедеративного государства со всеми его атрибутами. Как уже упоминалось, 1 ноября 1993 г., после ратификации в государствах-членах ЕС, Маастрихтский договор вступил в силу и Европейское сообщество сменило свое официальное название на Европейский союз. В 1997 г. был подписан Амстердамский договор о Европейском союзе, являющийся, по сути, скорректированным и дополненным текстом Маастрихтского договора.

Создание Европейского союза не ликвидировало договоры об образовании ЕОУС, ЕЭС и Евратома, которые с дополнениями, предусмотренными Маастрихтским и Амстердамским договорами, являются основой ЕС.

В конце марта 1998 г. Европейская комиссия объявила окончательный состав ЭВС, в который вошли 11 государств Евросоюза (за исключением Великобритании, Швеции, Дании и Греции). С 1 января 1999 г. бразды правления монетарной политикой в этих странах перейдут к Европейскому центральному банку (ЕЦБ) во Франкфурте-на-Майне (Германия). С 1 января 2002 г. евро поступит в обращение и начнет заменять национальные денежные единицы. Расчеты в розничной торговле будут вестись только в евро. С 1 июля 2002 г. хождение национальных валют в ЭВС будет прекращено и евро останется единственной денежной единицей.

Среди участников ЭВС в ЕС - две группы государств - участники нового этапа интеграции и аутсайдеры, что создает для этого объединения новые трудности и проблемы.

На вступление в ЕС претендуют сейчас Болгария, Венгрия, Кипр, Латвия, Литва, Польша, Румыния, Словакия, Словения, Чехия и Эстония[3]. По степени готовности к вступлению указанные государства разделены на две группы - начавшие с 30 марта 1998 г. непосредственные

индивидуальные переговоры о присоединении (Венгрия, Польша, Словения, Чехия, Эстония[4]) и остальные. Как ожидается, прием первых стран-претендентов в ЕС начнется не ранее 2003-2004 гг.

Европейский союз - не единственная интеграционная группировка в Западной Европе. В 1959-1960 г. по инициативе Великобритании и Скандинавских стран была учреждена Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), которая рассматривалась большинством ее участников как временная организация для усиления их позиций на будущих переговорах о вступлении в ЕЭС. И действительно, в дальнейшем Великобритания (1972 г.), Дания (1972 г.), Португалия (1985 г.), Австрия (1995 г.), Финляндия (1995 г.) и Швеция (1995 г.) вышли из ЕАСТ и присоединились к ЕС. Сейчас в ЕАСТ остались только Норвегия, Швейцария, Исландия (вступила в 1970 г.). Ассоциированным членом ЕАСТ является Лихтенштейн, находящийся с 1923 г. в таможенном союзе со Швейцарией. Совет ЕАСТ находится в Женеве.

В отличие от Европейского союза ЕАСТ представляет собой региональную экономическую группировку с сохранением суверенных прав государств-участников и отсутствием наднациональных институтов, имеющих право издавать законы. ЕАСТ - зона свободной торговли, обеспечивающая свободную беспошлинную торговлю между странами-членами промышленными товарами (действие конвенции ЕАСТ в принципе не распространяется на сельскохозяйственную продукцию). В отношениях с третьими странами каждая страна ЕАСТ проводит самостоятельную внешнеторговую политику и сохраняет свои таможенные пошлины. Действуют соглашения о свободной торговле между ЕАСТ и 14 государствами Европы и Азии[5].

Расширение влияния ЕС, а также усиление на мировом рынке конкурентных позиций США и Японии привели к активизации связей между ЕС и ЕАСТ. Переговоры о более тесных связях между этими организациями начались в июне 1990 г. и завершились соглашением о создании Европейского экономического пространства (ЕЭП), подписанным 2 мая 1992 г. в Порто. Договор на 70% перекликается с законодательством, лежащим в основе ЕВР ЕС, предусматривая окончательное устранение торговых барьеров между странами-участницами (тарифные и количественные барьеры между ними были сняты еще к концу 1983 г.), свободу передвижения людей, капиталов и услуг. Соглашения о ЕЭП не распространяются на сельскохозяйственную сферу, однако на двухсторонней основе страны ЕАСТ будут допускать импорт аграрной продукции из ЕС (особенно из наиболее отсталых районов Союза), а в обмен на это на более выгодных условиях ввозить свои продукты в ЕС.

Соглашение о создании ЕЭП, общей экономической зоны двух торговых блоков, в составе 18 государств вступило в силу с 1 января 1994 г. Швейцария, население которой на референдуме в 1992 г. высказалось против вхождения страны в ЕЭП, получила статус наблюдателя.



В декабре 1992 г. Польша, Чехия, Словакия и Венгрия заключили Центральноевропейское соглашение о свободной торговле (ЦЕФТА), вступившее в силу 1 марта 1994 г. Договор предусматривает создание зоны свободной торговли промышленными товарами к 2001 г. В отношении сельскохозяйственных товаров либерализация носит ограниченный характер. Позднее членами ЦЕФТА стали также Словения, Румыния и Болгария.

Внутри Содружества Независимых Государств (СНГ) заключено два соглашения об углубленной интеграции. В январе 1996 г. Россия, Белоруссия и Казахстан заключили соглашения о создании Таможенного союза, к которому в марте того же года присоединилась Киргизия, а в апреле 1998 г. – Таджикистан. Таможенный союз, в частности, предусматривает одинаковый торговый режим в отношении третьих стран, единство таможенной территории. Второго апреля 1996 г. подписан договор об образовании Сообщества России и Белоруссии, предусматривающий не только экономическую, но и политическую интеграцию двух государств. Будет создано единое экономическое пространство со свободным передвижением товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, предполагается максимально использовать преимущества межстранового разделения труда, специализации и кооперации производства. Будут созданы условия для введения общей валюты. Россия и Белоруссия условились согласовывать внешнюю политику и выработать общую позицию по основным международным вопросам. В 1999 г. на всенародное осуждение был вынесен проект Договора о создании союзного государства России и Белоруссии; в декабре 1999 г. договор был подписан.

В Северной Америке в январе 1989 г. вступило в силу Американско-канадское соглашение о свободной торговле. В результате была создана зона свободной торговли, охватывавшая двухстороннюю торговлю почти в 200 млрд. дол. в год. В течение десяти лет должны были быть ликвидированы все оставшиеся между США и Канадой тарифные и нетарифные ограничения на любые операции – начиная от рекламы и кончая дальней связью и торговлей вином. Вместе с тем обе стороны оставили за собой право вводить собственные импортные ограничения на торговлю с третьими странами.

В июне 1991 г. по инициативе Мексики начались переговоры между этой страной, США и Канадой, завершившиеся подписанием 17 декабря 1992 г. соглашения о создании Североамериканской зоны свободной торговли (по первым буквам английского названия - **НАФТА**). После ратификации в странах-участницах оно вступило в силу 1 января 1994 г. Ключевые элементы соглашения:

1. ликвидация всех таможенных пошлин во взаимной торговле к 2010 г.;
2. поэтапное упразднение значительного числа нетарифных барьеров во взаимной торговле товарами и услугами;

3. смягчение режима для американско-канадских капиталовложений в Мексике;
4. либерализация условий для деятельности банков США и Канады на мексиканском рынке;
5. создание американско-канадско-мексиканской арбитражной комиссии.

Реализация достигнутых договоренностей приведет к возникновению самого крупного в мире торгового блока с населением 378 млн. человек и совокупным ВВП более 8,5 трлн. дол. (1995). Создание НАФТА позволит соединить экономическую мощь США, природные ресурсы Канады и дешевую рабочую силу Мексики, чтобы успешнее конкурировать с Европой, Японией и Восточной и Юго-Восточной Азией. Впервые в мире торговый блок объединил развитые государства и развивающуюся страну.

Прорабатывается идея формирования "атлантической" зоны свободной торговли, объединяющей НАФТА и ЕС.

В апреле 1998 г. в Сантьяго (Чили) 34 страны Западного полушария утвердили план создания к 2005 г. Американской зоны свободной торговли (ФТАА) от Аляски до Огненной земли.

В Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) в ноябре 1989 г. состоялась первая конференция министров иностранных дел и торговли Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС). Ныне в эту региональную группировку входят 21 страна и территория[6]. Секретариат АТЭС находится в Сингапуре. В отличие от ЕС и НАФТА эта интеграционная группировка представляет более аморфное и многослойное образование. Формально АТЭС имеет консультативный статус, но фактически в рамках его рабочих органов ведется выработка региональных правил ведения торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проводятся встречи отраслевых министров и экспертов по вопросам сотрудничества в тех или иных областях. Все решения принимаются на основе консенсуса. Для АТЭС характерна ориентация на гибкие, сетевые по своему характеру формы сотрудничества, когда каждый из участников берет на себя обеспечение той стороны деятельности объединения, где он располагает наилучшими возможностями, и координирует деятельность в этой "своей" области. Концепция АТЭС нацелена на поощрение взаимодействия в первую очередь в частнопредпринимательском секторе, на уровне фирм. В ноябре 1994 г. на встрече в Богоре (Индонезия) лидеры АТЭС поставили задачу обеспечения свободной и открытой торговли и инвестирования не позднее 2010 г. для промышленно развитых стран АТЭС и 2020 г. – для развивающихся стран.

Несколько десятков интеграционных группировок различных типов

существует в развивающихся странах. В качестве примеров можно упомянуть такие блоки, как Андская группа (Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу, Эквадор), Общий рынок стран Южного конуса (МЕРКОСУР) (Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай)[7], Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) (Индонезия, Малайзия, Таиланд, Филиппины, Сингапур, Бруней, Вьетнам, Лаос, Камбоджа и Мьянма), Экономическое сообщество западно-африканских государств (ЭКОВАС) (16 государств), Сообщество развития Юга Африки (САДК) (12 государств) и др.

Распространяющееся поветрие создания экономических союзов может привести к тому, что в будущем причастность к одному из них во все большей степени будет определять эффективность национальных экономик и мировой статус государств. Иногда даже высказывается опасение, что будущее мировое хозяйство может разделиться на небольшое число торговых группировок, замкнутых в первую очередь на себя и ведущих бесконечные экономические войны между собой. Но это крайняя точка зрения. Высокая степень интернационализации хозяйственной жизни не позволит новым блокам замкнуться в своей "скорлупе". Верно, однако, и то, что при таком раскладе выбор у стран, оставшихся за пределами группировок, будет невелик - либо надеяться на получение по определенным видам товаров статуса наибольшего благоприятствования, либо пытаться вступить в ближайшее региональное сообщество, либо создавать собственную торговую зону (но такие возможности есть не во всех регионах).

[1] Алжир, Марокко, Тунис, Египет, Израиль, Иордания, Ливан, Палестинская автономия, Сирия, Турция. Кипр и Мальта. К 2010 г. между этими государствами и ЕС планируется создать зону свободной торговли.

[2] Таким образом, указанные страны являются ассоциированными членами ЕС.

[3] О своем желании присоединиться к ЕС в одной из следующих волн расширения заявили также Албания, Македония и Хорватия. Турция, состоящая в таможенном союзе с ЕС, признана не соответствующей критериям обеспечения демократии и пока оставлена за бортом группы претендентов. Мальта в 1996 г. отказалась от прежнего намерения вступить в ЕС. Раздаются голоса за присоединение к ЕС в Норвегии и Швейцарии.

[4] К этой группе причислен также и Кипр, но при условии направления на переговоры с ЕС межобщинной делегации, представляющей как греков-киприотов, так и турок-киприотов.

[5] Польша, Чехия, Венгрия, Словакия, Румыния, Болгария, Словения, Эстония, Латвия, Литва, Турция, Марокко, Израиль и Палестинская автономия.

[6] Австралия, Бруней, Вьетнам, Гонконг, Индонезия, Канада, Республика Корея, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, КНР, Папуа-Новая Гвинея, Перу, Россия (с ноября 1998 г.), США, Таиланд, Тайвань, Сингапур, Филиппины, Чили, Япония.

[7] Разрабатывается проект создания зоны свободной торговли, которая не позднее 2005 г. должна объединить ЕС и страны блока МЕРКОСУР.

## **МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ (МЭО). МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЭО**

Мировое хозяйство представляет собой не просто сумму национальных хозяйств, но их совокупность, целостную систему. Это означает, что их объединяют, интегрируют разнообразные связи и отношения. Система хозяйственных связей между национальными экономиками различных стран, основанная на международном разделении труда, называется международными экономическими отношениями (МЭО). Они находят свое конкретное выражение в интернациональном обмене продукцией и

Основные формы МЭО:

1. международная торговля товарами;
2. международная торговля услугами;
3. вывоз капитала и международный кредит;
4. валютные (расчетные) отношения;
5. международная специализация и кооперирование производства;
6. международная экономическая интеграция.

Ведущее место в системе МЭО по-прежнему занимает международная торговля, составляющая примерно 2/3 стоимости всех трансграничных экономических потоков. Однако ее характер существенно изменился - современная внешняя торговля во все большей степени нацелена на обмен промышленными товарами на базе поддетального и постадийного (технологического) разделения труда. Эволюция интернационального обмена привела к интернационализации производства, которое сейчас все чаще организуется на предприятиях нескольких стран мира, соединенных звеньями единых технологических процессов. Решающую роль в становлении международного производства играет быстро растущий вывоз капитала в форме прямых инвестиций и деятельность ТНК. Вывоз капитала, интернационализация производства способствуют интернационализации научно-технического прогресса, стимулируют международный обмен научно-техническими знаниями.

Быстро растущий товарный экспорт способствовал и росту мирового экспорта услуг, превратившегося в важную составляющую МЭО и оказывающего увеличивающееся обратное влияние на международную торговлю товарами, особенно наукоемкими. Очень большое значение имеют услуги по обработке и передаче информации. Сейчас закладывается фундамент глобальной системы телекоммуникаций, единой информационной сети, обеспечивающей становление глобальной

экономики, идущей на смену организованным по национальному признаку макроэкономическим государствам.

Интернационализация экономических процессов, появление вышедших за свои географические пределы национальных экономик и охватывающих несколько стран производственно-инвестиционных комплексов ТНК способствовали интернационализации валютно-кредитных отношений, возникновению международной валютно-финансовой системы, функционирующей на наднациональном уровне. Валютно-кредитные отношения, выступающие важнейшим связующим звеном между экономиками отдельных государств, опосредующие МРТ, нередко сравнивают по своему значению с кровообращением и обменом веществ в организме. Международный рынок ссудных капиталов, основанный на наднациональном рынке евровалют, обслуживает уже не межгосударственные связи, а интернациональных экономических операторов, т.е. ТНК, международный бизнес. В то же время глобализация международного финансового рынка и его растущая интеграция с рынками национальными способствуют сращиванию финансовых систем различных стран, что в перспективе может привести к созданию единой финансовой системы в масштабах всего мирового хозяйства.

Интернационализация хозяйственной жизни, тесная взаимосвязанность и взаимозависимость национальных хозяйств (в том числе через сотни тысяч прямых производственных связей на микроэкономическом уровне), растущий международный резонанс процессов, происходящих в экономиках ведущих стран мира, и обратное воздействие мирохозяйственных процессов на национальные экономики стимулировали в послевоенный период межгосударственное регулирование экономических процессов, осуществляемое через систему многочисленных интеграционных объединений, международных организаций и соглашений.

Все более существенную роль в межгосударственном регулировании МЭО играет Организация Объединенных Наций (ООН), в которую входят 185 стран. Среди организаций ООН, непосредственно связанных с экономической деятельностью, следует упомянуть Экономический и социальный совет ООН (ЭКОСОС), Конференцию ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Организацию ООН по промышленному развитию (ЮНИДО), Продовольственную и сельскохозяйственную организацию (ФАО) и др.

Пожалуй, наиболее известными специализированными учреждениями ООН являются Международный валютный фонд (МВФ) и группа Всемирного банка, в которую входят Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международная финансовая корпорация (МФК), Международная ассоциация развития (МАР) и Международное агентство по гарантированию инвестиций (МИГА). МВФ и МБРР были учреждены в июле 1944 г. на международной валютно-финансовой конференции в Бреттон-Вудсе (США).

В МВФ входит 182 страны (в том числе с июня 1992 г. - Россия). Капитал Фонда складывается за счет взносов стран-членов. Каждое государство имеет в нем свою квоту, которая устанавливается в зависимости от удельного веса страны в мировой экономике и торговле. Наибольшими квотами располагают: США – 18,25%, Германия и Япония – по 5,67, Великобритания и Франция – по 5,10, Россия - 2,97. Квота страны определяет число ее голосов при принятии решений в Совете управляющих МВФ, а также возможность пользоваться ресурсами Фонда.

Первоначально МВФ был предназначен для финансовой поддержки развитых стран, регулирования их платежных балансов и поддержания стабильности их валютных курсов. В 1947-1976 гг. 60,6% кредитов МВФ получили промышленно развитые страны Запада. С 70-х гг. акценты в деятельности МВФ сместились с проблем платежного баланса на стабилизационные программы (программы оздоровления экономики). Основными заемщиками Фонда стали развивающиеся страны (92,1% всех кредитов МВФ в 1977-1991 гг.), а в последние годы и страны с переходной экономикой, включая Россию. В целом за 1947-1998 гг. наиболее крупные суммы кредитов МВФ получили (в порядке убывания) Мексика, Россия[1], Республика Корея, Аргентина, Индия, Великобритания, Бразилия, Индонезия, Филиппины и Пакистан.

МВФ осуществляет эмиссию международной счетной валютной единицы СДР (SDR, специальные права заимствования), которая предназначена для безналичных международных расчетов путем записей на специальных счетах стран в МВФ. Курс СДР определяется на основе валютной корзины из 5 валют (доллар США, марка ФРГ, японская иена, французский франк, фунт стерлингов). Состав и доля валют в корзине СДР меняются каждые 5 лет.

В МБРР входит 181 страна, в том числе Россия (с июня 1992 г.). Чтобы вступить в МБРР, страна сначала должна стать членом МВФ. Средства банка складываются из уставного капитала, образованного путем подписки стран-членов, заемных средств, которые он черпает на мировом рынке ссудных капиталов посредством выпуска облигаций, и доходов от собственной деятельности. Количество голосов в органах МБРР определяется паем в его уставном капитале. Самое большое число голосов в Совете управляющих МБРР имеют США – более 17%, а все страны “Большой семерки” – около 45%.

МБРР, в отличие от МВФ, нацелен на стимулирование международного потока средне- и долгосрочных инвестиций, содействие реконструкции и развитию экономики. Около 75% всех ссуд МБРР идет на кредитование конкретных проектов - от школ до электростанций и промышленных предприятий – в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой. В последнее время Всемирный банк направляет часть кредитов на цели структурной адаптации экономики (финансирование изменений в хозяйстве той или иной страны, чтобы сделать его рыночно

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

ориентированным), причем банк дает кредиты только тем государствам, которые осуществляют стабилизационные программы, одобренные МВФ.

Международная финансовая корпорация (МФК) образована в 1956 г. Ее основная цель - мобилизация национальных и иностранных капиталов для развития частного предпринимательства в развивающихся странах.

Международная ассоциация развития (МАР) была создана в 1960 г. для оказания помощи наименее развитым странам. Она предоставляет им беспроцентные и сверхдолгосрочные ссуды из средств, внесенных богатыми странами.

Международное агентство по гарантированию инвестиций (МИГА), основанное в 1968 г., предоставляет инвесторам гарантии от некоммерческих рисков (валютные ограничения, национализации и экспроприации, вооруженные конфликты и революции и т.п.).

Россия является членом всех организаций группы Всемирного банка.

В регулировании международной торговли товарами и услугами особую роль играет Всемирная торговая организация (ВТО).

ВТО с 1 января 1995 г. пришла на смену Генеральному соглашению о тарифах и торговле (ГАТТ), которое подписали в 1947 г. 23 государства. Членами ВТО в начале 1999 г. являлись 134 страны. Заявки на присоединение к ВТО подали еще около 30 стран, включая Россию[2] и Китай. Секретариат ВТО находится в Женеве.

Главная задача ВТО – либерализация мировой торговли на основе последовательного сокращения уровня таможенных пошлин и устранения различных нетарифных барьеров. В настоящее время правилами ВТО регулируется свыше 90% мировой торговли (по стоимости).

Деятельность организации базируется на ряде простых фундаментальных положений:

1. торговля без дискриминации; участники ВТО обязуются предоставлять друг другу принцип наибольшего благоприятствования в торговле (т.е. условия не худшие, чем предоставляются ими любой другой страной), а также предоставлять товарам иностранного происхождения тот же режим, что и национальным товарам, в области внутренних налогов и сборов, а также в отношении национальных законов, распоряжений и правил, регулирующих внутреннюю торговлю;
2. защита внутреннего производства с помощью таможенных тарифов: гласно и открыто устанавливаемые таможенные тарифы (пошлины) являются основным, а в перспективе - единственным инструментом регулирования экспорта и импорта стран-участниц; они

- отказываются от применения количественных мер внешнеторгового регулирования (квоты, импортные и экспортные лицензии и т.п.);
3. стабильная и предсказуемая основа для торговли: закрепление на длительный срок размеров пошлин в таможенных тарифах. Пошлины устанавливаются в ходе многосторонних переговоров;
  4. содействие честной конкуренции: противодействие таким нечестным методам конкурентной борьбы, как сбыт товаров по искусственно заниженным ценам (демпинг) или применение государственных субсидий для занижения экспортных цен;
  5. гласность и открытость в торговом регулировании;
  6. разрешение споров и конфликтов путем консультаций и переговоров.

Одно из важнейших обязательств, которое берет на себя присоединяющаяся к ВТО страна, - приведение национальных принципов и правил, регулирующих ее внешнюю торговлю, в максимальное соответствие с нормами этой организации.

Основной механизм деятельности ГАТТ/ВТО - раунды многосторонних переговоров, которые длятся несколько лет. До 1994 г. прошло восемь раундов многосторонних переговоров, в результате которых средневзвешенная ставка таможенных тарифов в США, странах Западной Европы и Японии была снижена в среднем с 25-30% в начале 50-х гг. до примерно 4% в 1998 г. Последний, так называемый Уругвайский, раунд переговоров проходил в 1986-1994 гг. В декабре 1995 г. в Сингапуре состоялась первая конференция ВТО. В 1996-1997 гг. достигнуты соглашения о либерализации рынка телекоммуникаций и информационных технологий и о либерализации рынка финансовых услуг. Руководство ВТО призывает к созданию к 2020 г. единой мировой зоны свободной торговли.

Важную роль в регулировании МЭО играет и такой институт, как образованная в 1960 г. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), объединявшая до недавнего времени 24 промышленно развитые капиталистические страны. ОЭСР занимается в основном исследованиями, анализом и выработкой рекомендаций. Прежде всего, она является центром координации и прогнозирования. В 1994-1996 гг. в ОЭСР были приняты также Республика Корея, Мексика, Польша, Чехия и Венгрия. Подала заявку на вступление и Россия. Штаб-квартира ОЭСР находится в Париже.

С 1975 г. ежегодно проводятся совещания лидеров так называемой "Большой семерки" (группа G-7)[3]. С 1996 г. в обсуждении политических проблем принимает участие и Россия, поэтому такие саммиты стали называться совещаниями "Большой восьмерки".



[1] Общая сумма фактически полученных от Фонда средств на середину 1998 г. составила примерно 17,6 млрд. дол.

[2] В середине 1992 г. Россия унаследовала от СССР статус наблюдателя в ГАТТ.

[3] США, Канада, Япония, ФРГ, Франция, Великобритания, Италия

## **МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ**

### **ОСОБЕННОСТИ, СТРУКТУРА И ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ**

Международная торговля, появившаяся в глубокой древности и получившая дополнительный импульс в связи с образованием мирового рынка, продолжает оставаться ведущей формой МЭО. Именно через международную торговлю осуществляется международное разделение труда (МРТ).

Рынки других стран позволяют получать дополнительные прибыли. В то же время отсутствие производства некоторых видов сырья, продовольствия (и особенно промышленной продукции), использование выгод МРТ ведут к повышению роли импорта в удовлетворении потребностей национальных экономик.

Одним из показателей роли внешней торговли может служить отношение экспорта и импорта к мировому ВВП - более 40%. Почти во всех государствах Западной Европы ежегодный объем экспорта и импорта превышает 50 процентов ВВП. Лишь в США и Японии внешнеторговая квота меньше (около 1/4 и около 1/5 ВВП соответственно).

В условиях увеличивающейся интернационализации хозяйственной жизни международная торговля растет быстрее, чем производство. За 1950-1995 гг. ВВП мира вырос в 6 раз, промышленная продукция - в 7,4 раза, а товарный экспорт - в 12,8 раза (в постоянных ценах).

Главную роль в международной торговле играют индустриальные государства Запада. В 1998 г. на них приходилось более 70% мирового экспорта. При этом около 70% экспорта развитых стран Запада приходится на взаимный товарооборот (см. табл. 3-5).

Таблица 3 Региональная структура мировой торговли в 1998 г. (млрд. дол. США)

<b>Регион, страна</b>	<b>Импорт</b>	<b>Экспорт</b>
Новые индустриальные экономики Восточной и Юго-Восточной Азии <sup>1</sup>	504	438
Китай	184	140
Япония	388	281

Азия и Океания (кроме Ближнего Востока)	1294	1290
Ближний Восток	138	139
ЮАР	26	29
Африка	106	129
Центральная и Восточная Европа	99	133
Страны с переходными экономиками	178	207
Европейский Союз	2171	2163
Западная Европа	2338	2359
Прочие страны Латинской Америки	157	211
Мексика	118	129
Латинская Америка	274	339
Северная Америка	898	1151
Мир	5225	5410

1 Тайвань (Китай), Гонконг (Китай), Малайзия, Республика Корея, Сингапур и Таиланд.

Таблица 4 Крупнейшие экспортеры среди государств мира в 1998 г.

Страна	Экспорт	
	В млрд. дол. США	В % от мирового <sup>2</sup>
1. США	68	12,7
2. Германия	540	10,0
3. Япония	88	7,2
4. Франция	07	5,7
5. Великобритания	27	5,1
6. Италия	241	4,5
7. Канада	214	4,0
8. Нидерланды	198	,7
9. Китай	184	,4
10. Гонконг (Китай)	174	,2
11. Бельгия-Люксембург	172	,2
12. Республика Корея	1	2,5

1. Мексика	118	2,2
14. Тайвань (Китай)	110	2,0
15. Сингапур	110	2,0
16. Испания	109	2,0
17. Швеция	85	1,6
18. Швейцария	79	1,5
19. Россия	74	1,4
20. Малайзия	7	1,4

2 В мировом итоге учтен реэкспорт, так что он несколько отличается от показателя табл. .

Таблица 5 Крупнейшие импортеры среди государств мира в 1998 г.

Страна	Импорт	
	В млрд. дол. США	В % от мирового
1. США	945	17,0
2. Германия	467	8,4
3. Великобритания	16	5,7
4. Франция	287	5,2
5. Япония	281	5,0
6. Италия	214	0,8
7. Канада	205	,7
8. Гонконг (Китай)	189	,4
9. Нидерланды	184	,
10. Бельгия-Люксембург	159	2,9
11. Китай	140	2,5
12. Испания	1	2,4
1. Мексика	129	2,
14. Тайвань, Китай	104	1,9
15. Сингапур	102	1,8
16. Республика Корея	9	1,7
17. Швейцария	80	1,4

18. Австрия	68	1,2
19. Швеция	68	1,2
20. Австралия	65	1,2
22. Россия (справочно)	60	1,1

Наиболее интенсивными являются товарные потоки внутри Западной Европы (особенно между странами ЕС[1]), между Западной Европой и США, между США и Канадой, между Японией и США, Японией и Западной Европой.

Доля развивающихся стран (включая КНР) в мировом экспорте в 1998 г. составила более 27%. Их внешнеэкономические связи ориентированы на развитые капиталистические страны. На взаимную торговлю приходится лишь примерно 35% экспорта развивающихся государств.

Страны Восточной Европы никогда не играли существенной роли в мировой торговле. После смены в них социально-экономического строя и распада в 1991 г. Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ) они переориентировались на рынки развитых капиталистических государств (прежде всего ЕС).

СССР в 1950-1990 гг. входил в первую десятку стран-экспортеров (5-е место в мире в 1960 г.). Но его доля в мировом экспорте даже в лучшие годы не превышала 5% (на уровне Нидерландов, Бельгии, Канады или Италии). Роль Российской Федерации в мировой торговле, несмотря на попытки активизировать и диверсифицировать внешнеэкономические связи, еще более скромная – 19-е место в мире, или 1,4% мирового экспорта, в 1998 г. Важнейшими внешнеторговыми партнерами России являются страны СНГ (прежде всего Белоруссия и Украина), государства ЕС (в первую очередь Германия[2]) и США.

Лидером мирового экспорта ныне являются США, вновь выдвинувшиеся на передовую позицию в конце 80-х гг. (в 1986, 1990-1992 гг. их опережала ФРГ). Этому способствовало прежде всего падение курса доллара, позволившее американским фирмам, значительно сократившим в результате многолетней перестройки промышленности издержки производства, дополнительно снизить цены на свои товары за рубежом. Однако удельный вес США в мировой торговле сейчас значительно ниже, чем несколько десятилетий назад – 12,7% мирового экспорта в 1998 г. против 31,0% в 1950 г. США являются сейчас не только крупнейшим экспортером, но и ведущим импортером, причем товарный импорт в 1998 г. превысил экспорт более чем на 260 млрд. дол. Важнейшие внешнеторговые партнеры США: в экспорте – Канада, Мексика, Япония, в импорте – Канада, Япония, Китай.

Крупнейшим торговым блоком планеты стали страны Европейского союза (ЕС). Их суммарный экспорт в 1998 г. составил почти 2,2 трлн. дол. и

более чем в три раза превысил экспорт США. На ЕС приходится около 40% мирового экспорта. Снятие торговых барьеров между странами-членами Союза стимулировало взаимную торговлю - на нее сейчас приходится более 60% внешнеторгового оборота стран-членов ЕС.

В рамках экспортной стратегии развития быстрыми темпами наращивала вывоз готовой промышленной продукции Япония: ее удельный вес в мировом экспорте увеличился с 1,3% в 1950 г. до 8,4% в 1990 г. В 90-е гг., однако, Япония вступила в полосу хозяйственного застоя и ее доля в мировом экспорте несколько уменьшилась. Тем не менее и сейчас эта страна имеет самое большое в мире активное сальдо торгового баланса - экспорт в 1998 г. превышал импорт на 108 млрд. дол. Дефицит США в торговле с Японией в 90-е гг. находился на уровне 50-60 млрд. дол.

Быстрыми темпами растет экспорт (прежде всего промышленной продукции) из азиатских "новых индустриальных стран" (НИС), а также из Китая. В 1990-1995 гг., например, он увеличивался в среднем на 11,5% в год. В 1998 г. на долю Китая, Тайваня, Гонконга, Южной Кореи, Малайзии, Сингапура и Таиланда приходилось 13,2% мирового экспорта. По суммарному объему вывоза эти страны уже сравнялись с США. Однако на дальнейших экспортных перспективах азиатских НИС и КНР негативно сказался азиатский финансовый кризис[3].

Российский экспорт в дальнее зарубежье в 1992-1997 гг. за счет поставок сырья и топлива увеличился в 1,7 раза - с 38 до 66 млрд. дол. С учетом торговли со странами Балтии и государствами СНГ он достиг почти 87 млрд. дол. Несмотря на массовый импорт продовольственных и потребительских товаров, Россия сохраняла активное сальдо внешнеторгового баланса - в 1997 г., например, экспорт превышал импорт на 21 млрд. дол. Финансово-экономический кризис 1998 г. и падение мировых цен на нефть сократили объемы российского внешнеторгового оборота и ухудшили российский внешнеторговый баланс. Так, экспорт в 1998 г. сократился до 74 млрд. дол., а импорт - с 66 до примерно 60 млрд. дол.

Почти 60% международного товарооборота составляет внутрирегиональный экспорт. На этом уровне ведущее место занимает региональная торговля внутри Европейского союза (около 26% мирового экспорта).

Из межконтинентальных потоков выделяется торговля Северной и Южной Америки с Азией и Океанией[4] (около 12% мирового экспорта), а также обмен Европы и Центральной Евразии с Северной и Южной Америкой (более 9% мирового экспорта), Азией и Океанией (около 9%). При этом уменьшается удельный вес торговых трансатлантических отношений США с Западной Европой и растет роль тихоокеанской торговли между США, Японией и странами Восточной и Юго-Восточной Азии, а также европейско-тихоокеанских связей. Это является еще одним подтверждением того, что Тихоокеанский бассейн становится центром

Характерной особенностью современной мировой торговли является широкое распространение так называемой встречной торговли, на которую, по некоторым оценкам, приходится от 20 до 30% международной торговли. К операциям встречной торговли относят внешнеторговые операции, при которых покупатель финансирует часть своей закупки выручкой от реализации на внешнем рынке конкретного набора товаров и (или) услуг с помощью продавца. Более 90 стран мира приняли государственные законы, обязывающие своих импортеров производить закупки только в увязке со встречными обязательствами иностранных импортеров. Наиболее распространены в практике встречной торговли бартерные сделки (безвалютный, но оцененный обмен товарами), встречные закупки экспортерами на часть стоимости поставляемых товаров в стране-импортере, компенсационные соглашения[5] (погашение финансового или товарного кредита поставками товаров, выпущенных на закупленном в счет кредита оборудовании, или товарами, произведенными на других предприятиях), офсетные сделки (включение в экспортируемый материал элементов, производимых в стране-импортере – особенно практикуются при продаже вооружений).

В послевоенные годы под воздействием сдвигов в мировом хозяйстве и в МРТ, стимулированных научно-техническим прогрессом, радикально изменилась товарная структура мировой торговли. Если до Второй мировой войны примерно 2/3 мирового товарооборота приходилось на продовольствие, сырье и топливо, то в настоящее время – лишь 22%. А доля продукции обрабатывающей промышленности возросла с 1/3 до 78%. Особенно существенно увеличился в мировом экспорте удельный вес машин и оборудования – с 1/10 до примерно 38%, а внутри этой товарной группы – удельный вес электронного и телекоммуникационного оборудования (почти 30% всего экспорта машиностроительной продукции). К числу быстрорастущих товарных групп относится и химическая продукция: 4,6% мирового экспорта в 1937 г. и около 9% в 1995 г.

Как видно из табл. 6, товарная структура экспорта и импорта у различных регионов мира неодинакова. Если в экспорте промышленно развитых стран решающая роль отводится машинам и оборудованию, то у большинства развивающихся стран (особенно наиболее отсталых) основная роль в вывозе принадлежит сырью, топливу и продовольствию. Многие развивающиеся страны вообще зависят от экспорта какого-либо одного вида сырьевой продукции (например, почти 60% экспортных доходов Гане приносят какао-бобы, 89% экспорта Замбии составляет медь, 60% экспорта Колумбии – кофе и т.д.)[6]. Исключение составляет группа НИС, специализирующихся на экспорте трудоемких, а в последнее время уже и наукоемких промышленных товаров.

Близка по структуре экспорта к развивающимся странам и Россия. Так, в 1998 г. 48% российского экспорта составляли минеральное сырье и

топливо, 17,5% - черные и цветные металлы, в то время как доля машин и оборудования за 1990-1998 гг. упала с 18 до 10%. На мировой рынок поставляется свыше 40% добываемой в стране нефти, более 30% природного газа, более 70% производимых минеральных удобрений, почти 85% целлюлозы и т.д.

В импорте России преобладают машины и оборудование (около 35%) и продовольствие (около 15%)[7].

Торговля различными видами товаров имеет свои специфические особенности, на которых мы остановимся ниже.

Таблица 6 Товарная структура экспорта различных регионов мира (в % к общему объему их экспорта)

Вид товара	Африка(1992)	Страны ОПЕК 1 (1992)	Бывший СССР (1992)	Латинская Америка (1993)	Центральная и Восточная Европа (1992)	Ращ. Аз. (1992)
Сельскохозяйственная продукция	18,3	5,9	13,3	25,0	17,9	20,0
Продукция добывающей промышленности	66,4	78,5	56,6	28,5	19,4	13,0
Топливо	59,4	75,6	40,4	16,3	7,4	8,0
Руды и металлы	7,0	2,9	16,2	12,2	12,0	5,0
Готовые изделия	14,9	15,3	26,7	46,0	60,7	65,0
Машины и транспортное оборудование	2,2	1,9	7,4	23,4	25,9	21,0
Нераспределенные товары	0,4	0,3	3,4	0,5	2,0	1,0

1 ОПЕК – организация стран-экспортеров нефти;

2 Кроме Японии, Гонконга, Южной Кореи, Сингапура и Тайваня, а также страны Ближнего Востока;

3 Гонконг, Республика Корея, Сингапур и Тайвань.

[1] Торговля между странами ЕС составляет более 45% мирового экспорта и более 40% мирового импорта.

- [2] Крупнейший торговый партнер России.
- [3] В 1998 г. экспорт этой группы стран увеличился всего на 2%.
- [4] Без учета Ближнего Востока и новых независимых государств, образовавшихся на месте СССР.
- [5] Четверть мировой торговли является предметом компенсационных соглашений.
- [6] 57% развивающихся стран получают не менее 25% экспортных поступлений от одного вида товара.
- [7] В конце 90-х гг. доля импортного продовольствия (по стоимости) в общероссийском потреблении превышала 50%.

## **МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ МАШИНАМИ И ОБОРУДОВАНИЕМ**

Рынок машин и оборудования развивается под воздействием наиболее прогрессивных форм международной специализации и кооперирования, объединения усилий специализированных продуцентов в международном научно-техническом и производственном сотрудничестве. На межотраслевые и внутриотраслевые кооперационные поставки приходилось более 40% общего объема международной торговли машинами и оборудованием. Происходит заметное увеличение поставок не готовых изделий, а их частей в рамках международной поузловой к поддетальной производственной кооперации. Помимо этого около 10% международной торговли машинами и оборудованием приходится на запасные части для технологического обслуживания ранее проданных изделий. Организация надежного послепродажного обслуживания машин и оборудования является непременным условием для сбыта изделий, завоевания позиций на мировом рынке. Ведущие машиностроительные компании мира имеют за рубежом разветвленные сети по сбыту и обслуживанию своей продукции.

Машины и оборудование поставляются на внешние рынки как в собранном, так и в разобранном виде. В последнем случае сборка готовых изделий осуществляется непосредственно в стране-импортере. Поставка машинно-технических товаров в разобранном виде позволяет преодолеть протекционистские барьеры (таможенное обложение деталей и узлов в большинстве стран является льготным по сравнению с обложением готовых изделий), а также сэкономить на упаковке, транспортировке, погрузочно-разгрузочных работах и др. (например, одно и то же судно может перевезти разобранных автомобилей в несколько раз больше, чем собранных).

С середины 50-х гг. широкое развитие получила торговля комплектным оборудованием. На его долю приходилось 15-20% общего объема мировой торговли машинами и оборудованием. Комплектным принято считать оборудование промышленного предприятия, представляющее



собой единый законченный технологический комплекс. Примерно 50-60% общего притока иностранных заказов на комплектное оборудование приходится в настоящее время на развивающиеся страны. Поставки комплектного оборудования тесно связаны с сооружением объекта, для которого оно предназначено. Основные формы сделок на поставку комплектного оборудования: поставки разрозненного комплектного оборудования; строительство объектов на условиях "под ключ" (объект передается заказчику в состоянии полной готовности к работе); строительство объектов на условиях "продукция в руки" (подрядчик оказывает заказчику помощь вплоть до устойчивого выхода объекта на проектную мощность); строительство объектов на условиях "рынок в руки" (поставщик комплектного оборудования не только строит объект, но и обеспечивает рынок сбыта продукции сооруженного предприятия); компенсационные сделки (расчеты за предоставляемые долгосрочные кредиты, предназначенные для приобретения комплектного оборудования, осуществляются путем поставок готовой продукции с вновь построенного или других предприятий); сделки на условиях "БОТ" (подрядчик строит объект, оснащает его комплектным оборудованием и эксплуатирует его в течение обусловленного срока, с тем чтобы возместить понесенные затраты и получить запланированную прибыль; и только затем объект переходит к заказчику).

Большое распространение в последние десятилетия приобрела практика сбыта машин и оборудования через международные торги (тендеры). Торги представляют собой форму торговли, когда покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавцов (поставщиков) на товар с заранее определенными характеристиками и после сравнения полученных предложений заключает контракт с тем продавцом (поставщиком), который предложил товар, наиболее отвечающий условиям торга и на наиболее выгодных условиях. Различают открытые (публичные) торги, к участию в которых приглашаются все желающие фирмы и организации, и закрытые торги, к участию в которых приглашается ограниченное число фирм и консорциумов (временных союзов фирм для совместной борьбы за получение заказа и для его совместного исполнения). Основная часть международных торгов проводится сейчас в развивающихся странах.

Машины и оборудование могут не только продаваться, но и сдаваться в аренду. Долгосрочная аренда машин и оборудования называется лизингом. Лизинговый бизнес, распространившийся с середины 50-х гг. в США, ускоренно развивается на международной арене с 70-х гг. Лизинг позволяет промышленным, транспортным и другим предприятиям (арендаторам) получать у специализированных лизинговых компаний (арендодателей) за определенную плату в долгосрочное пользование широкий спектр основных средств производства (от мелкого конторского оборудования до сложных ЭВМ, от токарных станков до бурового оборудования, от автотранспортных средств до реактивных авиалайнеров и океанских танкеров и т.д.). Соглашение о лизинге обычно заключается на срок от пяти до десяти, а порой до 20 лет и более. По истечении срока соглашения предприятие-арендатор обычно имеет право приобрести арендуемое оборудование с учетом суммы внесенной

арендной платы. Лизинг обеспечивает производителям дополнительную возможность сбыта продукции при обострившейся конкуренции на внутренних и внешних рынках, а потребителям - возможность в условиях ускоренных темпов научно-технического прогресса обновлять оборудование без единовременной мобилизации значительных средств на его приобретение. На мировом рынке действует около тысячи международных лизинговых компаний, на арендные операции которых приходится, по некоторым оценкам, 1/5 мирового экспорта машин и оборудования.

Признанными мировыми лидерами в производстве и экспорте машин и оборудования являются США, Япония и ФРГ, на долю которых приходится более 60% производства машин и оборудования и примерно такая же часть экспорта этих видов продукции из промышленно развитых стран. Крупными экспортерами машин и оборудования в этой группе государств являются также Франция, Великобритания, Италия, Канада, Бельгия, Нидерланды, Швеция, Швейцария. В целом на развитые страны Запада приходится около **[Потеряно при сканировании, если найдете эту информацию вышлите ее пожалуйста на емейл: svarog@rudiplom.ru]** мирового экспорта машинно-технической продукции. Доля машиностроительной продукции в экспорте наиболее велика в Японии, а Швейцария занимает первое место в мире по экспорту машин и оборудования на душу населения. Растет экспорт машинно-технических изделий из развивающихся государств (главным образом из НИС). Сингапур, Тайвань, Республика Корея входят в первую десятку мировых экспортеров электроники, уступая только таким признанным лидерам научно-технического прогресса, как США, Япония, Германия, Великобритания и Франция. Более или менее ощутимые успехи достигнуты экспортерами из развивающихся стран в продвижении на мировой рынок также автомобилей (Республика Корея, Бразилия, Мексика, Малайзия и др.), самолетов (Бразилия, Аргентина), судов (Республика Корея, Бразилия, Тайвань и др.), электрооборудования, некоторых вооружений и других технически сложных видов продукции. Доля стран Восточной Европы и бывшего СССР в мировом экспорте машин и оборудования в 1990 г. составляла всего 3,5%. Выделялись здесь на общем фоне бывший СССР и Чехословакия (у последней в конце 80-х гг. на машины, оборудование и транспортные средства приходилось почти 2/3 всего экспорта). В связи с экономическим кризисом, распадом СЭВ и сокращением взаимной торговли, а также неконкурентоспособностью большинства видов машин и оборудования, производимых в этих странах, удельный вес машинно-технических изделий в экспорте европейских стран с переходной экономикой (включая республики бывшего СССР) снижается. Существенную роль в уменьшении поставок на внешний рынок машин и оборудования из России сыграло резкое сокращение российского экспорта оружия. Если в 1988 г. на СССР приходилось 37% мирового экспорта оружия (1-е место в мире – около 15 млрд. дол.[1]), то на Россию в 1998 г. приходилось лишь около 6% (почти 1,3 млрд. дол. или 3-е место в мире по объему экспорта после США и Франции).

| [1] В ценах 1990 г.

## **МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ СЫРЬЕВЫМИ ТОВАРАМИ**

Статистика ООН относит к сырьевым товарам продовольствие, сырьевые материалы (кожевенное сырье; каучук, включая синтетический; лесопродукты, включая целлюлозу и бумагу; текстильные волокна и др.), руды и другие минералы, включая природные удобрения, топливные товары и цветные металлы. В то же время черные металлы и химические продукты, пряжу, ткани ООН относит к готовым изделиям.

В целом довольно сложно провести границу между сырьевыми товарами и готовыми изделиями. В узком смысле сырье включает в себя только продукцию добывающей промышленности и сельского хозяйства, в широком - все материалы, непосредственно добываемые из окружающей среды (уголь, нефть, руды, лес и др.), а также полуфабрикаты, т.е. материалы, подвергшиеся обработке и в свою очередь выступающие сырьем для готовой продукции (металлы, химические товары, пряжа, фанера и т.д.). В данном разделе мы рассматриваем особенности международной торговли сырьевыми товарами, взятыми в широком смысле.

Международная торговля сырьем в значительно большей степени, чем торговля готовой продукцией, монополизирована крупнейшими компаниями промышленно развитых капиталистических стран, прежде всего ТНК. ТНК контролируют, к примеру, до 80-90% экспорта чая, кофе, какао, хлопка, лесных продуктов, табака, джута, меди, железной руды и бокситов. При этом в каждом конкретном случае контроль осуществляется тремя-шестью ведущими фирмами, которые имеют возможность контролировать цены на соответствующих рынках.

Особое место в торговле сырьем занимает внутрикорпорационная торговля между материнскими и дочерними фирмами добывающих ТНК. Она ведется по пониженным трансфертным ценам, что создает возможность для безналогового перевода прибылей, полученных при разработке зарубежных источников сырья с использованием местной дешевой рабочей силы. Внутрикорпорационная торговля составляет около 30% мирового экспорта сырья.

Для торговли сырьем характерно растущее число долгосрочных соглашений. Обычно они заключаются на срок 15-20 лет и более. Особенно распространены такие соглашения при торговле железной, марганцевой, хромовой рудой, природным газом, фосфатами, бокситами, каменным углем, урановой рудой.

Важная форма долгосрочных соглашений - уже упоминавшиеся компенсационные сделки (соглашения типа "развитие-импорт"). Согласно условиям подобных сделок, импортер сырья предоставляет экспортеру кредит на разработку месторождения или создание соответствующего

производства, получая в погашение займа часть продукции нового  
п р е д п р и я т и я .

Существенное место в торговле сырьем занимают ассоциации экспортеров сырья, создаваемые на межправительственной основе и осуществляющие коллективную политику контроля над добычей, торговлей и ценами. Имеется свыше 20 подобных объединений, наиболее известное и влиятельное среди них, пожалуй, Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК), созданная в 1960 г. и объединяющая 11 государств, на которые приходится около 40% объема нефтепродаж в  
м и р е .

В направлении межгосударственного регулирования рынков сырьевых товаров в последние десятилетия успешно действует Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). В ее рамках была выдвинута и одобрена Интегрированная программа по сырью (1976 г.), разработано межправительственное соглашение о создании Общего фонда сырьевых товаров, предназначенного для стабилизации мировых рынков сырья (1980 г.).

Около 20% мировой торговли сырьевыми и продовольственными товарами осуществляется через международные товарные биржи. Биржевые цены служат ориентирами для установления цен во внебиржевой торговле, а сами операции на бирже активно используются для страхования торговых сделок и сырьевых запасов от изменения рыночных цен.

В настоящее время объектами биржевой торговли являются 60-70 видов товаров. Две трети товаров, обращающихся на международных товарных биржах, - это сельскохозяйственные и лесные товары (прежде всего маслосемена и продукты их переработки, зерновые, живой скот и мясо). В группе промышленного сырья и продуктов его переработки более половины оборота приходится на топливные товары (сырую нефть и продукты ее переработки). Доля драгоценных металлов (золота, серебра, платины, палладия) составляет 30% оборота товаров этой группы, цветных металлов (меди, олова, свинца, цинка, никеля, алюминия) -  
2 0 % .

Важнейшие центры международной биржевой торговли сосредоточены в США (Чикаго, Нью-Йорк) и Великобритании (Лондон). В последние годы существенно возросла роль Японии (Токио).

К числу международных относят также ряд специализированных бирж, обслуживающих региональные рынки, - Виннипегская, Парижская, Сиднейская, Сингапурская, Сянганская (Гонконг) и ряд других.

На товарных биржах примерно только 5-10% от общего числа сделок совершается на реальный товар, когда продавцы обязаны доставить товар на биржу, а покупатели - забрать его с биржи; 90-95% сделок - это так называемые срочные (фьючерсные) сделки, 80% которых

совершается с целью спекуляции, игры на повышение или понижение цен, 20% - для страхования (хеджирования) от потерь, вызванных изменением цен на товары.

Развивающиеся страны продолжают оставаться важнейшими поставщиками топлива (около 57% мирового экспорта в 1995 г.) и минерального сырья (36%) для промышленно развитых стран Запада. В то же время их доля в мировом экспорте сырья (без нефти) и продовольствия сократилась с 40 в 1960 г. до 28% в начале 90-х гг.

Страны Ближнего и Среднего Востока обеспечивают примерно 2/3 мирового экспорта сырой нефти (крупнейшие экспортеры – Саудовская Аравия (1-е место в мире), Иран, ОАЭ). В десятку ведущих экспортеров нефти входят и такие развивающиеся страны, как Венесуэла, Нигерия, Мексика, Ливия. Алжир и Индонезия являются крупными экспортерами природного газа, Колумбия – каменного угля.

Добыча основных видов минеральных ресурсов в развивающихся странах примерно в три раза превышает их собственные потребности, а возникающие “излишки” направляются на экспорт в промышленно развитые страны. Ведущими экспортерами минерального сырья в этой группе государств являются Бразилия (железная руда, марганец, титан, олово, бокситы, графит и др.), Чили (медь), Перу (медь, свинец, цинк, олово), Гвинея (бокситы) и др.

На развивающиеся страны приходится около 32% мирового экспорта сельскохозяйственного сырья. Особенно важную роль играют они в экспорте тропических продуктов (какао-бобы, кофе, чай и др.) - около 90% мирового экспорта, а также сахара - свыше 50%. При этом чай больше всего экспортирует Индия, кофе – Бразилия, какао – Кот-д’Ивуар, сахара – Бразилия.

В связи с переносом в развивающиеся страны экологически опасных, материало- и трудоемких производств из развитых капиталистических государств и самостоятельным развитием соответствующих отраслей увеличилась доля этой группы государств в мировом экспорте полуфабрикатов (черные и цветные металлы, химикаты и др.)<sup>[1]</sup>. Так, Республика Корея и Бразилия – крупные экспортеры стали и проката; Бразилия, Венесуэла, Бахрейн, ОАЭ – алюминия.

Развитые страны Запада не обеспечивают себя полностью топливом и минеральным сырьем и значительную часть своих потребностей удовлетворяют за счет поставок из стран Азии, Африки и Латинской Америки. Так, даже в США с их развитой нефтяной промышленностью доля импортной нефти в потреблении достигла 50%. Западная Европа удовлетворяет свои потребности в нефти лишь на 1/3, а вся остальная нефть импортируется из развивающихся стран и из России. Япония полностью зависит от импорта нефти. Западная Европа импортирует из России и из стран Африки более половины потребляемого природного

газа. Что касается минерального сырья, то страны Запада (в первую очередь Западная Европа и Япония) удовлетворяют за счет импорта примерно  $\frac{1}{3}$  своих потребностей.

В то же время на развитые капиталистические страны приходится 31% мирового экспорта топлива и 55% мирового экспорта руд и металлов (1995 г.). Они являются крупными экспортерами нефти (Норвегия, Великобритания, Канада), природного газа (Канада, Нидерланды, Норвегия), каменного угля (Австралия, США, ЮАР, Канада и др.), урана (Канада, ЮАР, Австралия, США), железной (Австралия, Канада, Швеция) и хромовой (ЮАР) руды, никеля (Канада), молибдена (США), бокситов (Австралия), свинца (Австралия, Канада), цинка (Канада, Австралия), золота (ЮАР, США, Австралия, Канада), металлов платиновой группы (ЮАР, Канада), алмазов (Австралия, ЮАР) и др.

Развитые страны Запада - ведущие экспортеры (около 67% мирового экспорта) и импортеры (68% мирового импорта) продовольствия. Особенно велика их доля в мировом экспорте молочных товаров, зерновых, мяса, напитков, фруктов, овощей, масличных, рыбы. Ведущими экспортерами продовольствия в этой группе стран являются США, страны ЕС, Канада, Австралия; импортерами - Япония, США, страны ЕС.

На взаимную торговлю промышленно развитых стран Запада приходится более 60% мировой торговли химической продукцией (важнейшие экспортеры - ФРГ, США, Франция, Великобритания, импортеры - ФРГ, США, Франция, Великобритания, Италия).

Япония, ФРГ, Бельгия, Люксембург, Франция и Италия являются крупными экспортерами стали и проката, Канада, Австралия, Норвегия, США, Нидерланды - алюминия.

Сырьевые товары играют ведущую роль в экспорте России (75% всего российского экспорта с учетом полуфабрикатов). Особенно выделяется Россия как экспортер топливно-энергетических ресурсов (нефти, нефтепродуктов, природного газа, каменного угля и урана). На экспорт поступает более 40% производимой нефти и более  $\frac{1}{3}$  производимого природного газа.

Россия к 1996 г. вышла на первое место в мире по экспорту металлов, более чем втрое превысив максимальный уровень годового экспорта всего бывшего СССР в 80-е гг. На экспорт направляется около 60% продукции из черных металлов, не менее 70% цинка и олова, около 80% алюминия, никеля и меди. Сейчас на долю нашей страны приходится около 14% мирового экспорта продукции из черных металлов, более 20% мирового экспорта алюминия, 17% никеля, 11% меди, более 10% титана и т.д. Массированные поставки, нередко по бросовым ценам, привели к резкой дестабилизации мирового рынка и существенному снижению цен на металлы, к тому, что страны Запада начали принимать протекционистские меры по защите собственных производителей от

российской

конкуренции.

Россия также является крупным экспортером алмазов, минеральных удобрений, древесины и целлюлозы.

Россия продолжает оставаться крупным импортером продовольствия, но структура импорта в 90-е гг. существенно изменилась. Так, импорт зерна уменьшился с 27 млн. т в 1992 г. до 0,7 млн. т в 1996 г., а импорт мяса в 1991-1996 гг. возрос примерно в 2 раза, в том числе мяса птицы более чем в 8 раз. Существенно расширился ассортимент импортируемых продовольственных товаров (импорт бананов, например, возрос более чем в 600 раз). В целом в последние годы импорт обеспечивает примерно 1/3 потребления продовольствия в России и свыше 50% его розничного товарооборота (меньшая доля импорта в потреблении объясняется резко увеличившимся объемом производства продовольствия в личных подсобных хозяйствах).

[1] За 1980-1995 гг. удельный вес развивающихся стран в мировом экспорте металлов возрос с 7,5 до 23,4%, химикатов – с 7,4 до 16,4%.

## **МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ**

Услуги, поступающие на внешний рынок, образуют мировой рынок услуг. Он в свою очередь состоит из ряда более узких рынков: лицензий и ноу-хау, инженерно-консультационных (инжиниринговых) услуг, услуг транспорта и связи, туристических услуг и др.

В основе мирового рынка услуг лежит такая важнейшая часть мирового хозяйства, как сфера услуг, удельный вес которой в экономике ведущих стран Запада превышает удельный вес сферы материального

п р о и з в о д с т в а .

В услуги на мировом рынке обычно включают транспорт и связь, торговлю, материально-техническое снабжение, бытовые, жилищные и коммунальные услуги, общественное питание, гостиничное хозяйство, туризм, финансовые и страховые услуги, науку, образование, здравоохранение, физкультуру и спорт; культуру и искусство, а также инженерно-консультационные, информационные и вычислительные услуги, операции с недвижимостью, услуги по изучению рынков, организацию маркетинговой деятельности, послепродажный сервис и др. В ряде стран к услугам относят и строительство. Разумеется, разные виды услуг вовлечены в международный обмен с разной степенью интенсивности. В этом смысле, например, сильно различаются, с одной стороны, транспорт и связь, туризм и, с другой стороны, коммунальные и бытовые услуги.

**Международная торговля услугами**, в отличие от торговли товарами, где велика роль торгового посредничества, основана на прямых контактах между производителями и потребителями. Дело в том, что

услуги, в отличие от товаров, производятся и потребляются в основном одновременно и не подлежат хранению. Из-за этого международная торговля услугами требует либо присутствия за рубежом их непосредственных производителей, либо присутствия иностранных потребителей в стране-производителе услуг. В то же время развитие информатики значительно расширило возможности оказания многих видов услуг на расстоянии.

**Международная торговля услугами** тесно взаимосвязана с торговлей товарами и во все большей степени влияет на нее. Для поставки товаров на внешний рынок требуется все больше услуг, начиная с анализа рынков и кончая транспортировкой товаров и их послепродажным обслуживанием. Особенно велика роль услуг в торговле наукоемкими товарами, для которых необходимы большие объемы послепродажного сервиса, информационных и различных консалтинговых (консультационных) услуг. Объем и качество услуг, привлекаемых для производства и реализации товара, во многом обуславливают его успех на внешнем рынке.

**Международная торговля услугами** также тесно сопрягается с международным движением капитала и перемещением рабочей силы. Она вообще немыслима без транспортных, банковских, информационных и других услуг. В свою очередь рост мировых рынков товаров, капиталов, рабочей силы стимулирует развитие мирового рынка услуг.

Экспорт услуг на мировом рынке в 1998 г. составил около 1,3 трлн. дол. и относился к экспорту товаров как один к четырем. Цифры эти занижены, так как многие виды услуг, вовлекаемых в международный оборот, либо фиксируются в статистике торговли услугами не полностью, либо включаются в экспорт товаров. Из-за этого у США, например, фактический объем экспорта услуг, по некоторым оценкам, почти в два раза выше официального.

Международная статистика дает ограниченный объем сведений о мировой торговле услугами. ВТО, например, разбивает эту торговлю всего лишь на три вида - транспортные услуги, туризм и прочие услуги. Около 1/4 мировой торговли услугами приходится на транспортные услуги, еще около 1/3 - на международный туризм.

Основную часть международных транспортных услуг составляет фрахтование. Под фрахтованием понимается наем морского (реже воздушного) судна. Различают два вида фрахтования судов: для выполнения конкретной перевозки и фрахтование на время. Договор морской перевозки, заключаемый между морским перевозчиком (фрахтовщиком) и грузоотправителем или грузополучателем (фрахтователем), называется чартером. Собственно фрахт - одна из форм оплаты морской перевозки грузов. Ее размер устанавливается по соглашению сторон для каждой конкретной сделки в виде фрахтовой ставки либо исчисляется на основе тарифа. Суда на мировом фрахтовом рынке не закрепляются за определенными направлениями, а свободно



перемещаются из одной секции фрахтового рынка в другую в зависимости от спроса на тоннаж и предложение грузов. Существует девять секций мирового фрахтового рынка: средневропейская, средиземноморская, индийская, дальневосточная, западноевропейская, североафриканская, североамериканская, южноамериканская и тихоокеанская.

В целом совокупная мировая стоимость фрахта возросла со 123 млрд. дол. в 1980 г. до 247 млрд. дол. в 1995 г.

Международный туризм вносит сейчас, пожалуй, наибольший вклад в международную торговлю услугами (около 1/3 мирового экспорта). В 1996 г. число международных туристических поездок составило 592 млн., что в 23 раза больше, чем в 1950 г. Еще значительно выросли поступления от туризма - с 2,1 млрд. до 423 млрд. дол. (не считая поступления от международных перевозок). По размерам доходов туризм уступает ныне только торговле нефтью и нефтепродуктами - мировому "товару № 1".

Туристический спрос способствовал формированию индустрии туризма, в которой в мире занято примерно 100 млн. человек.

Около 60% общего числа международных туристов мира и более половины всех доходов от международного туризма приходится на Европу (включая Россию). Среди природных районов Европы наиболее привлекают туристов Альпы (более 60 млн. туристов в год) и берега Средиземного моря (более 100 млн.). Для некоторых западноевропейских стран туризм является одной из главных экспортных отраслей; у Испании и Австрии, например, доходы от экспорта туристских услуг эквивалентны почти 1/3 стоимости товарного экспорта. Крупным экспортером туристских услуг являются США, занимающие второе место в мире по числу принимаемых туристов и первое место по числу занимаемых туристов (табл. 7, 8).

Таблица 7 Ведущие страны мира по приему иностранных туристов в 1996 г.

Страна	Число прибытий иностранных туристов	
	в млн. чел.	в % от мирового итога
1. Франция	61,5	10,4
2. США	44,8	7,6
3. Испания	41,4	7,0
4. Италия	35,5	6,0
5. Китай	26,1	4,4
6. Великобритания	25,8	4,4
7. Мексика	21,7	3,7

8. Венгрия	20,7	3,5
9. Польша	19,4	3,3
10. Канада	17,3	2,9

Таблица 8 Ведущие страны мира по доходам от иностранного туризма в 1996 г.

Страна	Доход	
	в млрд. дол. США	в % от мирового итога
1. США	64,4	15,2
2. Испания	28,4	6,7
3. Франция	28,2	6,7
4. Италия	27,3	6,5
5. Великобритания	20,4	4,8
6. Австрия	15,1	3,6
7. Германия	13,2	3,1
8. Гонконг <sup>1</sup>	11,2	2,7
9. Китай	10,5	2,5
10. Швейцария	9,9	2,3

<sup>1</sup> С 1 июля 1997 г. – в составе Китая.

Группа развивающихся стран, принимающих иностранных туристов, крайне неоднородна. С одной стороны, в нее входят небольшие и высокоспециализированные на индустрии туризма страны, в которых поступления от иностранного туризма составляют значительную долю ВВП: на Багамских островах - около 60%, на Барбадосе - около 30%, на Бермудских островах - около 40%, на Сейшельских - около 35% и т.д. С другой стороны, основную массу этой группы образуют все же страны, обладающие богатыми туристскими ресурсами и довольно развитой материальной базой, но с более низкой степенью специализации на туризме – Индонезия, Филиппины, Таиланд, Сингапур, Египет, Марокко, Мексика, Ямайка и др. Значительная часть туристской индустрии развивающихся стран контролируется западным капиталом. Развивающиеся страны в целом не являются поставщиками туристов. Туристские потоки между ними незначительны.

Бурно развивается туризм в КНР: если в начале 90-х гг. Китай занимал

по приему туристов 20-25-е место в мире, то сейчас он устойчиво входит в первую десятку стран как по числу принятых туристов, так и по доходам от международного туризма.

Развитию международного туризма в России мешают политическая нестабильность и экономические трудности, слабое развитие туристской инфраструктуры и низкое качество сервиса. Тем не менее в 1997 г. Россию посетило по линии организованного туризма почти 2,8 млн. чел. В том же году в страны дальнего зарубежья (включая страны Балтии) выехало с различными целями около 8 млн. человек, в том числе около 3,5 млн. чел. – по линии организованного туризма.

Из прочих услуг следует отметить быстро растущую торговлю современными услугами, связанными прежде всего с обменом научно-техническими знаниями и производственным опытом (торговля лицензиями, ноу-хау, инженерно-консультационными и другими услугами).

Главная форма международного обмена научно-техническими достижениями - лицензионная торговля, предметом которой являются патентные и беспатентные (ноу-хау) лицензии на передачу изобретений, технологического опыта, промышленных секретов и коммерческих знаний, на использование товарных знаков и т.д.

**Лицензия** - это разрешение на использование другим лицом или организацией изобретения, технологии, технических знаний и производственного опыта, секретов производства, торговой марки, необходимых для производства коммерческой и иной продукции в течение определенного срока за обусловленное вознаграждение.

Мировая торговля лицензиями как самостоятельный сектор мирового рынка основана на существовании патентной системы, предоставляющей собственнику патента исключительное право на использование принадлежащих ему новых технических решений, изобретений и т.о.в.а.р.о.в.

Чаще всего, однако, использование патента невозможно без знания "секретов производства", имеющих промышленную и коммерческую ценность, но не защищенных международным и национальным патентным законодательством. Это и есть ноу-хау (термин происходит от английского выражения "знаю, как сделать"). "Секретами производства", охватываемыми понятием ноу-хау, могут быть технологические режимы, способы, методы и опыт изготовления продукции, особенности конструирования, без знания которых воспроизводство новой техники и технологии по образцам, патентным описаниям и опубликованной информации в 90% случаев невозможно. Иногда в качестве ноу-хау фигурируют управленческие, коммерческие, организационные решения и сведения, необходимые для эффективного производства и сбыта продукции. Один из главных признаков ноу-хау - конфиденциальность, секретность этого вида информации. Лицензии на использование ноу-хау

без патентов на изобретение называются беспатентными лицензиями. В большинстве случаев, однако, лицензионные соглашения включают не только продажу права на использование патента, но и передачу необходимых для его освоения ноу-хау (так, почти 98% фирм США, торгующих лицензиями, продают одновременно с ними и ноу-хау).

Сроки действия лицензионных соглашений, принятые в международной практике, варьируют (в зависимости от вида и объекта лицензии) от трех до десяти лет.

За предоставление права на использование предмета лицензионного соглашения покупатель (лицензиат) выплачивает продавцу (лицензиару) лицензионное вознаграждение. Наиболее часто встречается такая форма вознаграждения, как роялти - периодические отчисления, определяемые как выплата процента от оборота, стоимости чистых продаж лицензионной продукции или устанавливаемые в расчете на единицу производимого товара.

Мировым лидером в экспорте лицензий являются США. Положительное сальдо в торговле лицензиями из промышленно развитых стран имеют также Великобритания и Швейцария. Япония, которая с начала 50-х гг. была одним из крупнейших в мире импортеров лицензий[1], теперь также продает лицензии. Поэтому разрыв между импортом и экспортом технологий у этой страны сокращается и можно ожидать, что в ближайшее время Япония станет нетто-экспортером технологических знаний. Из развивающихся стран целенаправленно закупают технологии за рубежом Аргентина, Бразилия, Мексика, Индия и Турция. Кроме того, эти страны также продают (хотя и в меньших масштабах по сравнению с импортом) лицензии в соседние государства. Остальные развивающиеся страны относятся к числу государств с импортной направленностью лицензионной торговли и к странам с эпизодическим характером лицензионной торговли.

В международной лицензионной торговле важную роль играет внутрифирменный обмен технологиями в рамках ТНК. Особенно велика роль внутрифирменной лицензионной торговли в США (свыше 75% экспортных поступлений по лицензионным соглашениям промышленных компаний).

Ведущие отрасли лицензионной торговли – электротехника и электроника, общее машиностроение, химия и нефтехимия, транспортное машиностроение, текстильная и пищевая промышленность. Особенно высокими темпами развивается торговля лицензиями в области электротехнического производства и электроники.

Самостоятельные позиции в международной торговле услугами занимает торговля инженерно-консультационными услугами (инжиниринг), отделившаяся от НИОКР под воздействием НТР и концентрации капитала в области инженерной деятельности.

**Инжиниринг** - это инженерно-консультационные услуги, обособленный в самостоятельную сферу деятельности комплекс услуг коммерческого характера по подготовке и обеспечению процесса производства и реализации продукции, по обслуживанию строительства и эксплуатации промышленных, инфраструктурных, сельскохозяйственных и других объектов.

Вся совокупность инжиниринговых услуг может быть разделена на две большие группы: услуги, связанные с подготовкой производственного процесса, и услуги по обеспечению нормального хода производства и реализации продукции.

Экспортный инжиниринг осуществляется, как правило, специализированными инженерно-консультационными (инжиниринговыми) фирмами, а также международными и транснациональными промышленными и строительными компаниями.

Международный рынок инжиниринговых услуг тесно связан с рынком объектов капитального строительства. Инжиниринговые фирмы часто выступают в роли генеральных поставщиков и генеральных подрядчиков при поставках комплектного оборудования и сооружении объектов. Они подписывают с заказчиками контракты на сооружение промышленных и иных объектов, разрабатывают проекты, заключают контракты с субпоставщиками оборудования и материалов, привлекают, будучи генеральными подрядчиками, к выполнению работ строительные и монтажные субподрядные фирмы, неся полную ответственность за выполнение обязательств по контрактам с заказчиком и сдавая объект на условиях "под ключ".

В последние годы крупные инжиниринговые фирмы стали выступать лидерами консорциумов, объединяющих на основе солидарной ответственности поставщиков оборудования и производителей работ. В этих случаях они принимают на себя разработку общих проектов и организацию работы консорциума.

Почти 95% экспорта инжиниринговых услуг приходится на фирмы развитых капиталистических стран. Основными же импортерами инжиниринговых услуг выступают страны развивающиеся (более 80% мирового импорта). Самый большой рынок инжиниринговых услуг в развивающихся странах - нефтедобывающие государства Азии. Второй по важности рынок - африканский (главным образом, Северная Африка). В 80-е и 90-е гг. в импорте инжиниринга возростала доля промышленно развитых стран Европы и Азии. Началось проникновение западных инжиниринговых фирм на рынки Восточной Европы, СНГ и Китая.

Доминирующее положение на международном инжиниринговом рынке занимают компании США. В последнее время, однако, они сталкиваются с острой конкуренцией со стороны фирм других капиталистических стран: на Ближнем Востоке - Великобритании и ФРГ; в других государствах Азии - Великобритании и Японии; в Африке - Франции и

Великобритании; в Латинской Америке - Канады и ФРГ. Растет также активность на внешнем рынке инжиниринговых фирм Скандинавии, Нидерландов и Швейцарии; началось проникновение сюда компаний Мексики, Бразилии, Республики Корея, Индии и ряда других развивающихся стран.

Говоря о географии мирового экспорта услуг в целом, отметим, что главными мировыми экспортерами и импортерами услуг являются развитые капиталистические страны (почти 80% экспорта и 3/4 импорта услуг). На страны "большой семерки" приходится почти половина мирового оборота услуг (табл. 9, 10).

Таблица 9 Крупнейшие экспортеры услуг среди государств мира в 1998 г.

<b>Страна</b>	<b>Экспорт</b>	
	<b>в млрд. дол.</b>	<b>в % от мирового</b>
1. США	234	18,1
2. Великобритания	100	7,7
3. Франция	79	6,1
4. Германия	76	5,9
5. Италия	70	5,4
6. Япония	61	4,7
7. Нидерланды	48	3,7
8. Испания	48	3,7
9. Бельгия-Люксембург	35	2,7
10. Гонконг, Китай	34	2,6
11. Австрия	31	2,4
12. Канада	29	2,2
13. Швейцария	26	2,0
14. Республика Корея	24	1,8
15. Китай	23	1,8
16. Турция	22	1,7
17. Сингапур	18	1,4
18. Швеция	17	1,4
19. Тайвань	17	1,3
20. Австралия	16	1,2

Таблица 10 Крупнейшие импортеры услуг среди государств мира в 1998 г.

Страна	Импорт	
	в млрд. дол.	в % от мирового
1. США	162	12,5
2. Германия	122	9,4
3. Япония	110	8,5
4. Великобритания	76	5,9
5. Италия	69	5,4
6. Франция	63	4,9
7. Нидерланды	45	3,5
8. Канада	35	2,7
9. Бельгия-Люксембург	34	2,6
10. Австрия	29	2,2
11. Китай	29	2,2
12. Испания	27	2,1
13. Тайвань	23	1,8
14. Республика Корея	23	1,8
15. Гонконг, Китай	23	1,8
16. Швеция	21	1,6
17. Бразилия	19	1,5
18. Ирландия	18	1,4
19. Сингапур	18	1,4
20. Россия	18	1,4

Для многих компаний развитых капиталистических стран все большее значение приобретает производство услуг в своих зарубежных филиалах. В сфере услуг размещено 40% иностранных прямых инвестиций в мире. Так, американские ТНК производят за рубежом услуг на сумму, примерно в два раза превышающую весь экспорт услуг из этой страны. Да и в этом экспорте доля американских ТНК составляет около 1 / 2 .

Постепенно возрастает роль в международной торговле некоторыми видами услуг и ряда развивающихся стран, хотя в целом их позиции остаются слабыми из-за недостаточного развития сферы услуг в большинстве из них, низкой концентрации капитала. Крупными

экспортерами услуг в этой группе государств являются: Республика Корея - в области инженерно-консультационных и строительных услуг, Мексика - туристических, Сингапур - финансовых и др.

Доля стран с переходной экономикой в мировом вывозе услуг невелика. В настоящее время они выступают на мировом рынке главным образом как импортеры услуг. В частности, Россия в 1998 г. по импорту услуг находилась на 20-м месте в мире. В ближайшее время вряд ли следует ожидать значительного роста экспорта услуг из стран с переходной экономикой, поскольку в них слабо развиты очень многие отрасли этой сферы. Когда же они со временем получают развитие, то будут, по-видимому, нацелены прежде всего на покрытие внутреннего неудовлетворенного спроса.

[1] За период с 1950 по 1978 г. Япония приобрела (главным образом в США и Западной Европе) около 26 тыс. иностранных лицензий и патентов на общую сумму около 7 млрд. дол. Общий же выигрыш Японии от импортных лицензионных соглашений только с 1950-1951 по 1968-1969 финансовых г. составил 70 млрд. дол.

## **МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ И КООПЕРИРОВАНИЕ**

Международная специализация и международное кооперирование (МСКП) - важнейшие формы и элементы современного МРТ, предполагающие специализацию отдельных стран, фирм, объединений на производстве определенных видов готовой продукции, полуфабрикатов или на некоторых стадиях производственно-технологического процесса и кооперирование производителей для совместного выпуска конечной продукции. МСКП соответствует высокому уровню развития производительных сил и выступает в качестве одной из важнейших объективных предпосылок дальнейшего развития интернационализации хозяйственной жизни, усиления взаимосвязи национальных хозяйств. Сейчас на внешнем рынке циркулируют сотни тысяч полуфабрикатов, аналоги которых еще полтора-два десятилетия назад обращались только на внутрифирменном уровне.

Международная специализация производства (МСП) развивается в двух направлениях - производственном и территориальном. В свою очередь производственное направление подразделяется на межотраслевую, внутриотраслевую специализацию и специализацию внутри отдельных предприятий (фирм, объединений). В территориальном аспекте МСП предполагает специализацию отдельных стран, их групп и регионов на производстве определенных продуктов и их частей для мирового рынка.

Основные формы проявления МСП:

1. предметная - специализация на производстве готовой продукции;



2. подетальная – специализация на производстве частей, компонентов продукции;
3. технологическая или стадийная – специализация на осуществлении отдельных операций или выполнении отдельных технологических процессов, например сборке, окраске, сварке, термической обработке, производстве отливок, поковок, заготовок и т.п.

В историческом плане МСП смещается от межотраслевой к внутриотраслевой. Первоначально МСП основывалась на общем разделении труда и приводила к международному обмену продукции одной базисной отрасли материального производства (промышленности) на товары другой (сельского хозяйства). Такая форма МСП господствовала примерно до 70-80-х гг. XIX в.

К 30-40-м гг. XX в. произошел определенный сдвиг от межотраслевой специализации, базирующейся на общем разделении труда, к межотраслевой специализации на основе частного разделения труда. Такой вид МСП предполагал обмен продукции одной комплексной отрасли (например, машиностроения) на продукцию другой комплексной отрасли (например, химической промышленности).

С 50-60-х гг. получает распространение внутриотраслевая специализация в границах комплексных отраслей промышленности (машиностроительная, химическая, текстильная, пищевая и т.д.), а потом - и в рамках первичных отраслей (станкостроение, автомобилестроение, авиационная промышленность, химическое машиностроение и т.д.).

В 70-80-е гг. на первый план вышла внутриотраслевая МСП и вызванный ею международный обмен товарами-аналогами с различными потребительскими свойствами (например, легковыми и грузовыми автомобилями разного класса; универсальных ЭВМ на персональные компьютеры, кожаной обуви на изготовленную из заменителей и т.д.). Особенно широкое развитие получает подетально-поузловая и технологическая специализация: так, ныне доля деталей и узлов во внешней торговле развитых капиталистических стран продукцией машиностроения составляет более 40% (против 20% в 1960 г.).

Существует несколько основных показателей уровня МСП. Наиболее общим является коэффициент международного разделения труда, который показывает отношение удельного веса страны в мировой торговле к доле этой же страны в национальном доходе либо валовом продукте всех стран мира. Применительно к определенной отрасли коэффициент международного разделения труда является итогом соотношения доли страны в мировой торговле продукцией этой отрасли и ее удельного веса в мировом производстве указанной отрасли. Показатель, превышающий единицу, свидетельствует о более высокой, по сравнению со среднемировой, вовлеченности страны или отрасли в МРТ, более высоком уровне международной специализации.

Более полное и точное представление о различных аспектах участия промышленности страны и ее отдельных секторов в МСП дают следующие показатели:

1. коэффициент относительной международной специализации промышленности и ее отраслей, получаемый путем сопоставления удельных весов одних и тех же товаров во внешней торговле (экспорте или импорте) отдельных стран и мировой торговле (коэффициент, превышающий единицу, говорит о том, что страна специализируется на вывозе или ввозе данных товаров);
2. удельный вес в международном товарообороте страны изделий, их компонентов, поставляемых на внешние рынки или ввозимых в соответствии с соглашениями о МСКП;
3. экспортная квота (удельный вес экспорта) в промышленном производстве в целом и в выпуске продукции теми или иными отраслями;
4. ассортимент (номенклатура) вывозимых и ввозимых страной товаров.

В послевоенные годы существенное развитие получило тесно связанное с МСП международное производственное кооперирование (МПК). В промышленности индустриальных капиталистических стран появился высокоразвитый сектор отраслей, подотраслей, предприятий с поддетальной и технологической специализацией, неразрывно связанный с деятельностью производственных подразделений, выпускающих готовую, конечную продукцию. Деятельность этого сектора перерастает национальные границы, он устанавливает широкие кооперационные связи с зарубежными отраслями, изготавливающими конечные изделия. В автомобильной промышленности, например, стоимость вывоза узлов, компонентов и прочих промежуточных изделий давно уже превысила стоимость экспорта готовых машин, причем это в первую очередь детали, вовлекаемые в процесс производства, а не просто запасные части. Скажем, из общей стоимости автомобиля "Понтиак" (США) в начале 90-х гг. более 60% приходилось на долю компонентов и услуг зарубежного производства. Автомобили "Эскорт" американской компании "Форд" собирают в Англии и Германии, а комплектующие производятся на заводах фирмы в 15 странах. Аналогичным образом обстоит дело в мировой электронной промышленности и во многих других отраслях. Таким образом, в настоящее время в процессе МПК предприятия выходят за пределы национального производственного процесса, становятся "ячейками" международного производства. Товары все чаще утрачивают отчетливое национальное лицо, а клеймо "Сделано в..." становится фикцией[1]. Уже появились предложения заменить его клеймом "Сделано в такой-то компании".

Основные методы международного промышленного кооперирования:

1. осуществление совместных программ;
2. договорная специализация;
3. создание совместных производственных предприятий.

В рамках первого метода МПК проявляется в двух основных формах: подрядном кооперировании и совместном производстве.

При подрядном кооперировании одна из сторон соглашения (фирма-заказчик) поручает другой (исполнителю) выполнение определенной работы в соответствии с заранее установленными требованиями к ее выполнению относительно сроков, объемов, качества и т.д.

Более высокой степенью МПК является выполнение фирмами совместных проектов или программ, в ходе которых они тесно сотрудничают между собой на всех этапах осуществления проекта (от НИОКР до сбыта и обслуживания готовой продукции). Главной формой такого сотрудничества является МПК на основе совместного (интегрированного) производства, когда компании разных стран при производстве какого-либо сложного изделия несут полную ответственность за выпуск закрепленной за каждой из них части этого изделия.

Договорная специализация заключается в разграничении производственных программ фирм-участниц таких соглашений. Они пытаются устранить или уменьшить дублирование производства, а следовательно, и прямую конкуренцию между собой на рынке. К МПК имеют отношение только те соглашения о договорной специализации, в которых содержатся положения о совместном производстве продукции, взаимных и односторонних субподрядных поставках, проведении совместных НИОКР и т.д.

Что касается совместных производственных предприятий, то они являются одним из методов МПК в том случае, когда ими устанавливаются кооперационные связи с зарубежными компаниями - учредителями.

Развитие МСКП тесно связано с деятельностью ТНК и созданием за рубежом производственных филиалов этих компаний. Выпущенные ими товары затем поступают на рынки третьих государств или в страну базирования ТНК. В наше время международное разделение труда, выступающее как разделение и кооперация труда между государствами, на поверку часто оказывается разделением труда и кооперацией между звеньями одной и той же ТНК, действующей в разных странах, т.е. внутрифирменным кооперированием. На обмен специализированной продукцией и кооперированные поставки в рамках ТНК приходится до 30% мировой капиталистической торговли.

[1] Примером этого могут служить попытки американских компаний "Крайслер" и "Хайстер" добиться ограничений или введения специальных ввозных пошлин для японских конкурентов. Их действия совершенно неожиданно привели к обратным результатам - обнаружилось, что "американские" хайстеровские погрузчики и автомобили Крайслера содержат больше импортных компонентов, чем японские.

## **МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ**

Услуги, поступающие на внешний рынок, образуют мировой рынок услуг. Он в свою очередь состоит из ряда более узких рынков: лицензий и ноу-хау, инженерно-консультационных (инжиниринговых) услуг, услуг транспорта и связи, туристических услуг и др.

В основе мирового рынка услуг лежит такая важнейшая часть мирового хозяйства, как сфера услуг, удельный вес которой в экономике ведущих стран Запада превышает удельный вес сферы материального п р о и з в о д с т в а .

В услуги на мировом рынке обычно включают транспорт и связь, торговлю, материально-техническое снабжение, бытовые, жилищные и коммунальные услуги, общественное питание, гостиничное хозяйство, туризм, финансовые и страховые услуги, науку, образование, здравоохранение, физкультуру и спорт; культуру и искусство, а также инженерно-консультационные, информационные и вычислительные услуги, операции с недвижимостью, услуги по изучению рынков, организацию маркетинговой деятельности, послепродажный сервис и др. В ряде стран к услугам относят и строительство. Разумеется, разные виды услуг вовлечены в международный обмен с разной степенью интенсивности. В этом смысле, например, сильно различаются, с одной стороны, транспорт и связь, туризм и, с другой стороны, коммунальные и бытовые услуги.

**Международная торговля услугами**, в отличие от торговли товарами, где велика роль торгового посредничества, основана на прямых контактах между производителями и потребителями. Дело в том, что услуги, в отличие от товаров, производятся и потребляются в основном одновременно и не подлежат хранению. Из-за этого международная торговля услугами требует либо присутствия за рубежом их непосредственных производителей, либо присутствия иностранных потребителей в стране-производителе услуг. В то же время развитие информатики значительно расширило возможности оказания многих видов услуг на расстоянии.

**Международная торговля услугами** тесно взаимосвязана с торговлей товарами и во все большей степени влияет на нее. Для поставки товаров на внешний рынок требуется все больше услуг, начиная с анализа рынков и кончая транспортировкой товаров и их послепродажным обслуживанием. Особенно велика роль услуг в торговле наукоемкими

товарами, для которых необходимы большие объемы послепродажного сервиса, информационных и различных консалтинговых (консультационных) услуг. Объем и качество услуг, привлекаемых для производства и реализации товара, во многом обуславливают его успех на внешнем рынке.

**Международная торговля услугами** также тесно сопрягается с международным движением капитала и перемещением рабочей силы. Она вообще немыслима без транспортных, банковских, информационных и других услуг. В свою очередь рост мировых рынков товаров, капиталов, рабочей силы стимулирует развитие мирового рынка услуг.

Экспорт услуг на мировом рынке в 1998 г. составил около 1,3 трлн. дол. и относился к экспорту товаров как один к четырем. Цифры эти занижены, так как многие виды услуг, вовлекаемых в международный оборот, либо фиксируются в статистике торговли услугами не полностью, либо включаются в экспорт товаров. Из-за этого у США, например, фактический объем экспорта услуг, по некоторым оценкам, почти в два раза выше официального.

Международная статистика дает ограниченный объем сведений о мировой торговле услугами. ВТО, например, разбивает эту торговлю всего лишь на три вида - транспортные услуги, туризм и прочие услуги. Около 1/4 мировой торговли услугами приходится на транспортные услуги, еще около 1/3 - на международный туризм.

Основную часть международных транспортных услуг составляет фрахтование. Под фрахтованием понимается наем морского (реже воздушного) судна. Различают два вида фрахтования судов: для выполнения конкретной перевозки и фрахтование на время. Договор морской перевозки, заключаемый между морским перевозчиком (фрахтовщиком) и грузоотправителем или грузополучателем (фрахтователем), называется чартером. Собственно фрахт - одна из форм оплаты морской перевозки грузов. Ее размер устанавливается по соглашению сторон для каждой конкретной сделки в виде фрахтовой ставки либо исчисляется на основе тарифа. Суда на мировом фрахтовом рынке не закрепляются за определенными направлениями, а свободно перемещаются из одной секции фрахтового рынка в другую в зависимости от спроса на тоннаж и предложение грузов. Существует девять секций мирового фрахтового рынка: средневропейская, средиземноморская, индийская, дальневосточная, западноевропейская, североафриканская, североамериканская, южноамериканская и тихоокеанская.

В целом совокупная мировая стоимость фрахта возросла со 123 млрд. дол. в 1980 г. до 247 млрд. дол. в 1995 г.

Международный туризм вносит сейчас, пожалуй, наибольший вклад в международную торговлю услугами (около 1/3 мирового экспорта). В 1996 г. число международных туристических поездок составило 592

млн., что в 23 раза больше, чем в 1950 г. Еще значительно выросли поступления от туризма - с 2,1 млрд. до 423 млрд. дол. (не считая поступления от международных перевозок). По размерам доходов туризм уступает ныне только торговле нефтью и нефтепродуктами - мировому "товару № 1".

Туристический спрос способствовал формированию индустрии туризма, в которой в мире занято примерно 100 млн. человек.

Около 60% общего числа международных туристов мира и более половины всех доходов от международного туризма приходится на Европу (включая Россию). Среди природных районов Европы наиболее привлекают туристов Альпы (более 60 млн. туристов в год) и берега Средиземного моря (более 100 млн.). Для некоторых западноевропейских стран туризм является одной из главных экспортных отраслей; у Испании и Австрии, например, доходы от экспорта туристских услуг эквивалентны почти 1/3 стоимости товарного экспорта. Крупным экспортером туристских услуг являются США, занимающие второе место в мире по числу принимаемых туристов и первое место по числу занимаемых туристов (табл. 7, 8).

Таблица 7 Ведущие страны мира по приему иностранных туристов в 1996 г.

Страна	Число прибытий иностранных туристов	
	в млн. чел.	в % от мирового итога
1. Франция	61,5	10,4
2. США	44,8	7,6
3. Испания	41,4	7,0
4. Италия	35,5	6,0
5. Китай	26,1	4,4
6. Великобритания	25,8	4,4
7. Мексика	21,7	3,7
8. Венгрия	20,7	3,5
9. Польша	19,4	3,3
10. Канада	17,3	2,9

Таблица 8 Ведущие страны мира по доходам от иностранного туризма в 1996 г.

**Доход**

<b>Страна</b>	<b>в млрд. дол. США</b>	<b>в % от мирового итога</b>
1. США	64,4	15,2
2. Испания	28,4	6,7
3. Франция	28,2	6,7
4. Италия	27,3	6,5
5. Великобритания	20,4	4,8
6. Австрия	15,1	3,6
7. Германия	13,2	3,1
8. Гонконг <sup>1</sup>	11,2	2,7
9. Китай	10,5	2,5
10. Швейцария	9,9	2,3

<sup>1</sup> С 1 июля 1997 г. – в составе Китая.

Группа развивающихся стран, принимающих иностранных туристов, крайне неоднородна. С одной стороны, в нее входят небольшие и высокоспециализированные на индустрии туризма страны, в которых поступления от иностранного туризма составляют значительную долю ВВП: на Багамских островах - около 60%, на Барбадосе - около 30%, на Бермудских островах - около 40%, на Сейшельских - около 35% и т.д. С другой стороны, основную массу этой группы образуют все же страны, обладающие богатыми туристскими ресурсами и довольно развитой материальной базой, но с более низкой степенью специализации на туризме – Индонезия, Филиппины, Таиланд, Сингапур, Египет, Марокко, Мексика, Ямайка и др. Значительная часть туристской индустрии развивающихся стран контролируется западным капиталом. Развивающиеся страны в целом не являются поставщиками туристов. Туристские потоки между ними незначительны.

Бурно развивается туризм в КНР: если в начале 90-х гг. Китай занимал по приему туристов 20-25-е место в мире, то сейчас он устойчиво входит в первую десятку стран как по числу принятых туристов, так и по доходам от международного туризма.

Развитию международного туризма в России мешают политическая нестабильность и экономические трудности, слабое развитие туристской инфраструктуры и низкое качество сервиса. Тем не менее в 1997 г. Россию посетило по линии организованного туризма почти 2,8 млн. чел. В том же году в страны дальнего зарубежья (включая страны Балтии) выехало с различными целями около 8 млн. человек, в том числе около 3,5 млн. чел. – по линии организованного туризма.

Из прочих услуг следует отметить быстро растущую торговлю современными услугами, связанными прежде всего с обменом научно-техническими знаниями и производственным опытом (торговля лицензиями, ноу-хау, инженерно-консультационными и другими услугами).

Главная форма международного обмена научно-техническими достижениями - лицензионная торговля, предметом которой являются патентные и беспатентные (ноу-хау) лицензии на передачу изобретений, технологического опыта, промышленных секретов и коммерческих знаний, на использование товарных знаков и т.д.

**Лицензия** - это разрешение на использование другим лицом или организацией изобретения, технологии, технических знаний и производственного опыта, секретов производства, торговой марки, необходимых для производства коммерческой и иной продукции в течение определенного срока за обусловленное вознаграждение.

Мировая торговля лицензиями как самостоятельный сектор мирового рынка основана на существовании патентной системы, предоставляющей собственнику патента исключительное право на использование принадлежащих ему новых технических решений, изобретений и технологий.

Чаще всего, однако, использование патента невозможно без знания "секретов производства", имеющих промышленную и коммерческую ценность, но не защищенных международным и национальным патентным законодательством. Это и есть ноу-хау (термин происходит от английского выражения "знаю, как сделать"). "Секретами производства", охватываемыми понятием ноу-хау, могут быть технологические режимы, способы, методы и опыт изготовления продукции, особенности конструирования, без знания которых воспроизводство новой техники и технологии по образцам, патентным описаниям и опубликованной информации в 90% случаев невозможно. Иногда в качестве ноу-хау фигурируют управленческие, коммерческие, организационные решения и сведения, необходимые для эффективного производства и сбыта продукции. Один из главных признаков ноу-хау - конфиденциальность, секретность этого вида информации. Лицензии на использование ноу-хау без патентов на изобретение называются беспатентными лицензиями. В большинстве случаев, однако, лицензионные соглашения включают не только продажу права на использование патента, но и передачу необходимых для его освоения ноу-хау (так, почти 98% фирм США, торгующих лицензиями, продают одновременно с ними и ноу-хау).

Сроки действия лицензионных соглашений, принятые в международной практике, варьируют (в зависимости от вида и объекта лицензии) от трех до десяти лет.

За предоставление права на использование предмета лицензионного соглашения покупатель (лицензиат) выплачивает продавцу (лицензиару)



лицензионное вознаграждение. Наиболее часто встречается такая форма вознаграждения, как роялти - периодические отчисления, определяемые как выплата процента от оборота, стоимости чистых продаж лицензионной продукции или устанавливаемые в расчете на единицу производимого товара.

Мировым лидером в экспорте лицензий являются США. Положительное сальдо в торговле лицензиями из промышленно развитых стран имеют также Великобритания и Швейцария. Япония, которая с начала 50-х гг. была одним из крупнейших в мире импортеров лицензий[1], теперь также продает лицензии. Поэтому разрыв между импортом и экспортом технологий у этой страны сокращается и можно ожидать, что в ближайшее время Япония станет нетто-экспортером технологических знаний. Из развивающихся стран целенаправленно закупают технологии за рубежом Аргентина, Бразилия, Мексика, Индия и Турция. Кроме того, эти страны также продают (хотя и в меньших масштабах по сравнению с импортом) лицензии в соседние государства. Остальные развивающиеся страны относятся к числу государств с импортной направленностью лицензионной торговли и к странам с эпизодическим характером лицензионной торговли.

В международной лицензионной торговле важную роль играет внутрифирменный обмен технологиями в рамках ТНК. Особенно велика роль внутрифирменной лицензионной торговли в США (свыше 75% экспортных поступлений по лицензионным соглашениям промышленных компаний).

Ведущие отрасли лицензионной торговли – электротехника и электроника, общее машиностроение, химия и нефтехимия, транспортное машиностроение, текстильная и пищевая промышленность. Особенно высокими темпами развивается торговля лицензиями в области электротехнического производства и электроники.

Самостоятельные позиции в международной торговле услугами занимает торговля инженерно-консультационными услугами (инжиниринг), отделившаяся от НИОКР под воздействием НТР и концентрации капитала в области инженерной деятельности.

**Инжиниринг** - это инженерно-консультационные услуги, обособленный в самостоятельную сферу деятельности комплекс услуг коммерческого характера по подготовке и обеспечению процесса производства и реализации продукции, по обслуживанию строительства и эксплуатации промышленных, инфраструктурных, сельскохозяйственных и других объектов.

Вся совокупность инжиниринговых услуг может быть разделена на две большие группы: услуги, связанные с подготовкой производственного процесса, и услуги по обеспечению нормального хода производства и реализации продукции.

Экспортный инжиниринг осуществляется, как правило, специализированными инженерно-консультационными (инжиниринговыми) фирмами, а также международными и транснациональными промышленными и строительными компаниями.

Международный рынок инжиниринговых услуг тесно связан с рынком объектов капитального строительства. Инжиниринговые фирмы часто выступают в роли генеральных поставщиков и генеральных подрядчиков при поставках комплектного оборудования и сооружении объектов. Они подписывают с заказчиками контракты на сооружение промышленных и иных объектов, разрабатывают проекты, заключают контракты с субпоставщиками оборудования и материалов, привлекают, будучи генеральными подрядчиками, к выполнению работ строительные и монтажные субподрядные фирмы, неся полную ответственность за выполнение обязательств по контрактам с заказчиком и сдавая объект на условиях "под ключ".

В последние годы крупные инжиниринговые фирмы стали выступать лидерами консорциумов, объединяющих на основе солидарной ответственности поставщиков оборудования и производителей работ. В этих случаях они принимают на себя разработку общих проектов и организацию работы консорциума.

Почти 95% экспорта инжиниринговых услуг приходится на фирмы развитых капиталистических стран. Основными же импортерами инжиниринговых услуг выступают страны развивающиеся (более 80% мирового импорта). Самый большой рынок инжиниринговых услуг в развивающихся странах - нефтедобывающие государства Азии. Второй по важности рынок - африканский (главным образом, Северная Африка). В 80-е и 90-е гг. в импорте инжиниринга возростала доля промышленно развитых стран Европы и Азии. Началось проникновение западных инжиниринговых фирм на рынки Восточной Европы, СНГ и Китая.

Доминирующее положение на международном инжиниринговом рынке занимают компании США. В последнее время, однако, они сталкиваются с острой конкуренцией со стороны фирм других капиталистических стран: на Ближнем Востоке - Великобритании и ФРГ; в других государствах Азии - Великобритании и Японии; в Африке - Франции и Великобритании; в Латинской Америке - Канады и ФРГ. Растет также активность на внешнем рынке инжиниринговых фирм Скандинавии, Нидерландов и Швейцарии; началось проникновение сюда компаний Мексики, Бразилии, Республики Корея, Индии и ряда других развивающихся стран.

Говоря о географии мирового экспорта услуг в целом, отметим, что главными мировыми экспортерами и импортерами услуг являются развитые капиталистические страны (почти 80% экспорта и 3/4 импорта услуг). На страны "большой семерки" приходится почти половина мирового оборота услуг (табл. 9, 10).

Таблица 9 Крупнейшие экспортеры услуг среди государств мира в 1998 г.

Страна	Экспорт	
	в млрд. дол.	в % от мирового
1. США	234	18,1
2. Великобритания	100	7,7
3. Франция	79	6,1
4. Германия	76	5,9
5. Италия	70	5,4
6. Япония	61	4,7
7. Нидерланды	48	3,7
8. Испания	48	3,7
9. Бельгия-Люксембург	35	2,7
10. Гонконг, Китай	34	2,6
11. Австрия	31	2,4
12. Канада	29	2,2
13. Швейцария	26	2,0
14. Республика Корея	24	1,8
15. Китай	23	1,8
16. Турция	22	1,7
17. Сингапур	18	1,4
18. Швеция	17	1,4
19. Тайвань	17	1,3
20. Австралия	16	1,2

Таблица 10 Крупнейшие импортеры услуг среди государств мира в 1998 г.

Страна	Импорт	
	в млрд. дол.	в % от мирового
1. США	162	12,5
2. Германия	122	9,4
3. Япония	110	8,5
4. Великобритания	76	5,9

5. Италия	69	5,4
6. Франция	63	4,9
7. Нидерланды	45	3,5
8. Канада	35	2,7
9. Бельгия-Люксембург	34	2,6
10. Австрия	29	2,2
11. Китай	29	2,2
12. Испания	27	2,1
13. Тайвань	23	1,8
14. Республика Корея	23	1,8
15. Гонконг, Китай	23	1,8
16. Швеция	21	1,6
17. Бразилия	19	1,5
18. Ирландия	18	1,4
19. Сингапур	18	1,4
20. Россия	18	1,4

Для многих компаний развитых капиталистических стран все большее значение приобретает производство услуг в своих зарубежных филиалах. В сфере услуг размещено 40% иностранных прямых инвестиций в мире. Так, американские ТНК производят за рубежом услуг на сумму, примерно в два раза превышающую весь экспорт услуг из этой страны. Да и в этом экспорте доля американских ТНК составляет около 1 / 2 .

Постепенно возрастает роль в международной торговле некоторыми видами услуг и ряда развивающихся стран, хотя в целом их позиции остаются слабыми из-за недостаточного развития сферы услуг в большинстве из них, низкой концентрации капитала. Крупными экспортерами услуг в этой группе государств являются: Республика Корея - в области инженерно-консультационных и строительных услуг, Мексика - туристических, Сингапур - финансовых и др.

Доля стран с переходной экономикой в мировом вывозе услуг невелика. В настоящее время они выступают на мировом рынке главным образом как импортеры услуг. В частности, Россия в 1998 г. по импорту услуг находилась на 20-м месте в мире. В ближайшее время вряд ли следует ожидать значительного роста экспорта услуг из стран с переходной экономикой, поскольку в них слабо развиты очень многие отрасли этой сферы. Когда же они со временем получают развитие, то будут,

по-видимому, нацелены прежде всего на покрытие внутреннего неудовлетворенного спроса.

[1] За период с 1950 по 1978 г. Япония приобрела (главным образом в США и Западной Европе) около 26 тыс. иностранных лицензий и патентов на общую сумму около 7 млрд. дол. Общий же выигрыш Японии от импортных лицензионных соглашений только с 1950-1951 по 1968-1969 финансовых г. составил 70 млрд. дол.

## **ЭКСПОРТ КАПИТАЛА**

Если торговля между народами и государствами существует с глубокой древности, то способствовавший дальнейшему усилению интернационализации хозяйственной жизни вывоз капитала имеет более короткую историю.

Бурно развивавшаяся в XIX в., особенно во второй его половине, концентрация производства и капитала привела к появлению в наиболее развитых капиталистических странах "избытка" капиталов, не находивших достаточно прибыльного применения в своих государствах. Поэтому назрела необходимость вывоза "избыточного" капитала за рубеж. Одновременно появились и возможности такого вывоза: к концу прошлого столетия был в основном закончен колониальный захват "свободных", не занятых другими капиталистическими государствами земель, развивалась колониальная торговля, создавались объекты инфраструктуры и т.д. Все это втянуло экономически отсталые страны в орбиту мирового капиталистического хозяйства. Наряду с вывозом капитала из индустриально развитых стран в колонии и полукolonии постепенно началась и миграция капитала между самими капиталистическими странами. Вывоз капитала поднял международное разделение труда на новую ступень.

Вывоз капитала позволяет частично решить противоречия воспроизводства товаров, способствует росту экспорта товаров и услуг. Именно экспорт капитала явился главным фактором транснационализации современного производства - экспорт производительного капитала породил транснациональные корпорации (ТНК), которые обладают более 90% прямых частных капиталовложений за рубежом, способствовал превращению их в крупнейших и влиятельных субъектов мирового хозяйства.

ТНК - это монополии, ведущие производственную, сбытовую и исследовательскую деятельность в масштабе всего мирового рынка. ТНК переносят за границу уже не товар, а сам процесс приложения капитала. Сейчас в мире насчитывается примерно 53 тыс. основных (материнских) ТНК и 450 тыс. их заграничных филиалов. Однако 70% всех заграничных инвестиций контролируют всего 85 компаний США, Западной Европы и Японии.

Вывоз капитала за рубеж осуществляется с целью извлечения

предпринимательской прибыли или получения процентов. Соответственно различают экспорт предпринимательского и ссудного капитала.

Вывоз предпринимательского капитала представляет собой долгосрочные зарубежные инвестиции, ведущие к созданию за границей филиалов, дочерних компаний и смешанных предприятий. Такие вложения подразделяются на прямые, позволяющие осуществлять контроль за заграничным предприятием (считается, что для этого достаточно владеть 25% его акций, по статистике ООН[1], или даже 10%, по статистике США[2]), и портфельные, дающие право на доход в виде дивиденда. Таким образом, различие между прямым и непрямым (портфельным) зарубежным инвестированием сводится прежде всего к проблеме контроля. Помимо приобретения акций фирм (без права управления) к портфельным инвестициям относится и покупка облигаций и аналогичных ценных бумаг (государственных и частных).

Ссудный капитал экспортируется в виде краткосрочных или долгосрочных займов (кредитов). Он не создает собственности за рубежом и предоставляется на условиях срочности, возвратности и уплаты процентов.

Если в XIX в. и в начале XX века преобладающим способом вывоза капитала было международное кредитование, то для современного этапа характерен быстрый рост и увеличение доли прямых заграничных инвестиций. Так, в 1991-1994 гг. они возрастали в среднем на 12,7% в год, т.е. в 3,3 раза быстрее, чем мировой экспорт, или почти в три раза быстрее, чем суммарный мировой ВВП. Побудительными мотивами для таких капиталовложений являются стремление приблизить производство к источникам сырья и дешевой рабочей силы, к рынкам сбыта, обойти торговые барьеры, получить доступ к новейшим технологиям, сэкономить на налоговых платежах и снизить расходы на охрану окружающей среды, обойти национальное антимонопольное законодательство и др.

Основной формой прямых иностранных инвестиций в настоящее время стали трансграничные слияния и поглощения компаний (3/5 всего экспорта ПИИ в 1997 г.).

Иностранные инвестиции можно охарактеризовать как величиной их ежегодного экспорта и импорта, так и накопленным за все время инвестирования объемом.

В 1997 г. мировой экспорт прямых иностранных инвестиций составил 400 млрд. дол. США.

По состоянию на конец 1997 г. накопленный объем экспорта прямых иностранных инвестиций в мире составлял 3,54 трлн. дол. США, в том числе около 860 млрд. дол. приходилось на инвестиции США, 420 - Великобритании, более 350 - Японии, около 330 - Германии, около 240 - Франции, более 200 - Нидерландов и 170 млрд. дол. - Швейцарии.

Данные о регионах и странах с наибольшим объемом полученных за все время прямых инвестиций приведены в табл. 11, 12, а данные о ведущих странах-экспортерах и импортерах прямых инвестиций - в табл. 13 и 14.

Таблица 11 Накопленный объем полученных прямых иностранных инвестиций по регионам мира, 1997 г.

<b>Регион, страна</b>	<b>Накопленный объем инвестиций</b>	
	<b>в млрд. дол. США</b>	<b>в % от мирового</b>
Мир	3455,5	100,0
Индустриальные страны Запада:	2349,4	68,0
Западная Европа	1276,5	36,9
Северная Америка	857,9	24,8
Прочие индустриальные страны	215,1	6,2
Развивающиеся страны	1043,7	30,2
Аргентина, Бразилия и Мексика	249,2	7,2
Прочие страны Латинской Америки	126,2	3,7
Китай (включая Гонконг)	244,2	7,1
Восточная и Юго-Восточная Азия <sup>1</sup>	253,1	7,3
Прочие государства Азии	96,3	2,8
Африка	65,2	1,9
Прочие развивающиеся страны	9,4	0,3
Страны с переходной экономикой	62,4	1,8

<sup>1</sup> Индонезия, Республика Корея, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Тайвань (Китай) и Таиланд.

Таблица 12 Ведущие страны мира по накопленному объему полученных прямых иностранных инвестиций, 1997 г.<sup>1</sup>

<b>Страна</b>	<b>Накопленный объем инвестиций</b>
---------------	-------------------------------------

	<b>в млрд. дол. США</b>	<b>в % от мирового</b>
1. США	682	19,8
2. Великобритания	382	11,1
3. Китай <sup>2</sup>	213	6,2
4. Франция	191	5,5
5. Германия	171	4,9
6. Канада	136	3,9
7. Австралия	133	3,8
8. Нидерланды	128	3,7
9. Бразилия	128	3,7
10. Бельгия-Люксембург	114	3,3
11. Испания	111	3,2
12. Мексика	88	2,5
13. Италия	79	2,3
14. Сингапур	76	2,2
15. Швейцария	66	1,9

<sup>1</sup>Оценка, полученная добавлением притока 1997 г. к накопленным на конец 1996 г. ПИИ (кроме данных по США). Цифры могут несколько отличаться от приведенных в табл. 10. <sup>2</sup> Без учета Гонконга.

Таблица 13 Ведущие страны-экспортеры прямых иностранных инвестиций в 1997 г.

<b>Экспорт инвестиций</b>		
<b>Страна</b>	<b>в млрд. дол. США</b>	<b>в % от мирового экспорта</b>
1. США	114,5	27,0
2. Великобритания	63,7	15,0
3. Германия	40,3	9,5
4. Франция	35,6	8,4
5. Гонконг (1996 г.)	27,0	7,8
6. Япония	26,0	6,1
7. Нидерланды	20,0	4,7



8. Швейцария	16,8	4,0
9. Канада	14,0	3,3
10. Швеция	12,6	3,0

Таблица 14 Ведущие страны-импортеры прямых иностранных инвестиций в 1997 г. государственное регулирование инвестиционной деятельности как инструмент антикризисного управления

<b>Страна</b>	<b>Импорт инвестиций</b>	
	<b>в млрд. дол. США</b>	<b>в % от мирового импорта</b>
1. США	90,7	22,7
2. КНР	44,2	11,0
3. Великобритания	37,1	9,3
4. Франция	23,2	5,8
6. Бразилия	19,7	4,9
7. Мексика	12,5	3,1
8. Бельгия-Люксембург	12,5	3,1
9. Швеция	10,9	2,7
10. Нидерланды	9,2	2,3
11. Австралия	8,7	2,2
12. Сингапур	8,6	2,2
13. Канада	7,1	1,8
14. Аргентина	6,6	1,7
15. Россия	6,2	1,6

Из приведенных данных видно, что крупнейшими экспортерами и импортерами капитала в форме прямых инвестиций являются индустриальные страны Запада. В 1997 г. на их долю пришлось 85% экспорта прямых зарубежных инвестиций, причем почти 2/3 их мирового вывоза обеспечили всего пять государств (США, Великобритания, Германия, Франция и Япония). В том же году развитые страны поглотили почти 60% мирового притока прямых зарубежных инвестиций. При этом около половины мирового импорта пришлось на США и страны ЕС.

США с 80-х гг. вышли на первое место в мире по объему прямых зарубежных инвестиций, вложенных в национальную экономику - 645 млрд. дол. (по состоянию на конец 1996 г.). Одностороннее движение капитала из США в Западную Европу сменилось "перекрестными"

инвестициями. Крупнейшими западноевропейскими инвесторами в американскую экономику (по состоянию на 1997 г.) являются Великобритания (накопленный объем инвестиций – 130 млрд. дол.), Нидерланды (85), ФРГ (70) и Франция (47). Быстро растут японские инвестиции. Япония занимает второе место после Великобритании по накопленным объемам прямых инвестиций в американскую экономику (124 млрд. дол.). Крупным инвестором в экономику США является также Канада (64 млрд. дол.). В целом иностранцы уже приобрели в США почти на треть больше всех американских активов за границей.

Важное значение в мировых потоках прямых инвестиций имеют внутриконтинентальные инвестиции между западноевропейскими странами, увеличивающиеся в результате создания единого рынка капиталов ЕС, а также японские инвестиции в страны Западной Европы. В то же время сама Япония вплоть до начала 80-х гг. проводила достаточно жесткую ограничительную политику в отношении проникновения в страну иностранного капитала. В результате по состоянию на конец 1997 г. накопленный объем прямых иностранных инвестиций в японскую экономику составлял всего 21 млрд. дол., что в сопоставлении с масштабами японской экономики и степенью вовлеченности страны в МРТ является крайне незначительным п о к а з а т е л е м .

В 80-е гг. развивающиеся страны проигрывали развитым в соревновании за привлечение иностранных инвестиций. Если в 1983-1987 гг. они получили 24% всех прямых иностранных инвестиций, то в 1990 г. – только 17%. В 90-е гг. приток иностранных инвестиций в развивающиеся страны резко увеличился. Если в 1990 г. они (включая Китай) получили 34 млрд. дол. иностранных инвестиций, то в 1997 г. – уже 149 млрд. дол., а их доля в общем притоке инвестиций возросла до 37%. Среди причин, обусловивших бум иностранных инвестиций, называют общую либерализацию экономики развивающихся стран, облегчение доступа туда иностранного капитала, а также широкомасштабную приватизацию государственных предприятий, к которой были допущены иностранные инвесторы. Сыграли свою роль и такие факторы, как высокая оценка перспектив развития в ряде развивающихся государств (особенно Азии), дешевизна рабочей силы, ослабление протекционизма и облегчение доступа продукции из развивающихся государств на рынки промышленно развитых стран.

Распределение инвестиций среди этих государств исключительно неравномерно. Наибольшая доля притока иностранных инвестиций в развивающиеся страны в 1997 г. (почти 60%) пришлось на страны Восточной, Южной и Юго-Восточной Азии, при этом почти 1/3 составила доля КНР. На втором месте - Латинская Америка (около 38%). В то же время доля всех развивающихся стран Африки составила чуть более 3%. Из общего притока прямых инвестиций в развивающийся мир почти 80% поступает всего в десять стран (табл. 15).

Таблица 15 Ведущие развивающиеся страны-импортеры прямых иностранных инвестиций в 1997 г.

Страна	Объем импорта инвестиций	
	в млрд. дол. США	в % от общего притока инвестиций в развивающиеся страны
1. КНР	44,2	29,6
2. Бразилия	19,7	13,2
3. Мексика	12,5	8,4
4. Сингапур	8,6	5,8
5. Аргентина	6,6	4,4
6. Колумбия	6,0	4,0
7. Чили	5,4	3,6
8. Малайзия	5,1	3,4
9. Венесуэла	5,1	3,4
10. Индонезия	4,7	3,2

Особенно преуспел в их привлечении Китай, для которого открытость внешнему миру и иностранному капиталу является одной из важнейших составляющих курса экономических реформ. К началу 1999 г. страна привлекла в виде прямых иностранных инвестиций более 265 млрд. дол. Среди инвесторов ведущее место занимают Гонконг, Тайвань, Япония, США и Сингапур. В значительной степени это капитал зарубежных китайцев (хуацяо). Важным фактором, способствовавшим иностранным инвестициям, явилось создание в Китае системы районов льготного иностранного инвестирования (специальные экономические зоны, зоны технико-экономического развития, открытые города, открытые приморские экономические районы и др.).

Растет в последние годы и роль развивающихся стран в экспорте предпринимательского капитала. Это прежде всего относится к таким НИС, как Гонконг, Бразилия, Мексика, Аргентина, Сингапур, Республика Корея, Тайвань.

Доля Центральной и Восточной Европы и государств, возникших на месте СССР, в ежегодном притоке прямых иностранных инвестиций возросла в 1990-1997 гг. с 0,1 до 4,6%. Общая сумма накопленных инвестиций по состоянию на конец 1997 г. составила около 62 млрд. дол. Наибольшие суммы прямых инвестиций в этом регионе за 1990-1998 гг. получили Польша (22,9 млрд. дол.) и Венгрия (17,2 млрд. дол.).

Значительные надежды связывались с иностранными инвестициями в России. Пока, однако, их притоку препятствуют политическая нестабильность, финансово-экономический кризис, отсутствие необходимых гарантий для иностранных инвесторов, неустойчивость и слабая проработанность законодательства и другие факторы. В результате, по некоторым оценкам, накопленный объем прямых иностранных инвестиций в России на начало 1999 г. составил всего около 13 млрд. дол. при емкости рынка 40-50 млрд. ежегодно. Напомним, что КНР получила к этому времени более 260 млрд. дол. прямых иностранных инвестиций.

Что касается отраслевой структуры прямых зарубежных инвестиций, то во второй половине XX столетия наблюдается их последовательная переориентация с отраслей добывающей промышленности (50-е гг.) на обрабатывающую промышленность (60-70-е гг.) и сферу услуг (80-90-е гг.). Если в начале 70-х гг. на сферу услуг приходилось около 1/4 мирового объема накопленных за рубежом прямых инвестиций, то уже к концу 80-х гг. ее доля приблизилась к 50% накопленного объема и составила 55-60% ежегодного потока новых вложений последних лет.

Характерной особенностью современного этапа вывоза капитала помимо возрастания удельного веса и значения прямых инвестиций является возрастание в этом процессе роли государства. Доля государственного капитала в общем вывозе в мире достигает примерно 30%, причем подавляющая его часть (около 90%) идет в развивающиеся страны в виде безвозмездных субсидий и дотаций, государственных долгосрочных кредитов на развитие, государственных коммерческих кредитов и т.д. (так называемая "официальная помощь развитию"). Новым явлением стал и вывоз капитала, осуществляемый через международные организации - МВФ, Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и др., доля которого составляет около 10%.

Важнейшей составной частью МЭО является международный кредит, который выступает в разнообразных формах. Кредиты в денежной форме, имеющие долгосрочный характер, в МЭО получили название внешних займов.

По срокам международные кредиты делятся на краткосрочные (до одного года), среднесрочные (от одного года до пяти-семи лет) и долгосрочные (свыше пяти-семи лет).

По назначению (в зависимости от того, какие внешнеэкономические сделки покрываются за счет заемных средств) различают кредиты коммерческие, связанные с внешнеторговыми операциями, и финансовые, используемые на любые другие цели, включая погашение внешней задолженности, приобретение ценных бумаг, инвестиции и др.

Международный коммерческий кредит часто выступает в виде фирменного кредита, когда фирма-экспортер одной страны предоставляет импортеру другой страны отсрочку платежа при

реализации товаров и услуг (обычно от двух до семи лет).

Кредиты по видам делятся на товарные, предоставляемые в основном экспортерами своим покупателям, и валютные, выдаваемые банками в денежной форме.

Международные банковские кредиты могут быть связанными и финансовыми. Связанные кредиты имеют строго целевой характер, который закрепляется в кредитном соглашении. Финансовые кредиты, в отличие от них, не имеют строгого целевого назначения и могут быть использованы по усмотрению заемщика на любые цели.

По валюте займа различают международные кредиты, предоставляемые в валюте страны должника или страны-кредитора, в валюте третьей страны, а также в международной счетной валютной единице (СДР, ЭКЮ и др.). Чаще всего валютный кредит предоставляется в валюте с т р а н ы - к р е д и т о р а .

Особой разновидностью международного кредита является эмиссия облигаций, акций и других ценных бумаг на международном рынке и иностранных рынках капиталов. В качестве кредиторов здесь выступают инвесторы, помещающие свои средства в иностранные ценные бумаги, а посредниками между ними и заемщиками выступают банки или группы б а н к о в .

Общий объем заимствований на мировых рынках капитала в 1995 г. составил 1258 млрд. дол., превысив уровень 1990 г. более чем в три раза. В качестве основных заемщиков выступают, вопреки распространенному мнению, индустриальные страны Запада. На их долю к середине 90-х гг. приходилось до 85-87% всего мирового импорта заемных средств с внешних финансовых рынков, причем около половины импорта заемных средств с мирового рынка падает на США.

Изменилось и соотношение сил среди стран-кредиторов. Еще недавно основным кредитором выступали США, к которым после повышения в 1973 г. цен на нефть присоединились разбогатевшие нефтеэкспортеры (главным образом с Ближнего Востока). Однако к середине 80-х гг. импорт капитала в США превысил американский экспорт и эта страна стала самым большим в мире должником (к 1995 г. иностранный долг страны достиг 862 млрд. дол.). Группа нефтедобывающих стран стала ежегодно брать кредиты, в сумме составляющие почти столько же, сколько они дают в кредит сами. Новым крупнейшим кредитором стала Япония; менее значительная роль принадлежит Швейцарии, Тайваню и некоторым западноевропейским странам.

Международный кредит способствует ускорению развития производительных сил, интернационализации производства и обмена. Он является мощным фактором расширения международной торговли, порождая дополнительный спрос на рынке со стороны заемщиков, создает благоприятные предпосылки для притока прямых иностранных

инвестиций в страну-должника. Кредит обеспечивает перераспределение финансовых средств между странами, что позволяет использовать средства с большей эффективностью или удовлетворять наиболее острые потребности в заемных средствах. Однако чрезмерное привлечение международных кредитов и их неэффективное использование способно привести к неблагоприятным последствиям для заемщиков. Об этом свидетельствует кризис внешней задолженности развивающихся стран.

С 1970 по 1991 г. внешний долг развивающихся стран увеличился почти в 15 раз (с 85 млрд. до 1,25 трлн. дол.). Взятые кредиты использовались неэффективно, зачастую на непроизводительные цели - закупки вооружений, финансирование престижных расточительных проектов, покрытие дефицита платежного баланса и т.д. Неуклонно росли трудности с выплатой долга, чему способствовало и повышение процентных ставок в начале 80-х гг. В эпицентре кризиса оказались государства Латинской Америки, на которые приходилась 1/3 всего долга развивающихся стран. Уже в 1982-1983 гг. многие развивающиеся страны Латинской Америки, Азии и Африки оказались не в состоянии выполнять свои кредитные обязательства (у некоторых из них на выплату процентов и погашение долгов уходили почти все доходы от экспорта). Для погашения старых долгов и уплаты процентов они требовали отсрочки платежей и предоставления новых кредитов, но были вынуждены все же продолжать переводить огромные средства своим кредиторам. В результате начался отток средств из развивающегося мира, приведший к практическому приостановлению экономического роста, сокращению доходов и потребления на душу населения во многих государствах. К началу 90-х гг. в результате экономических реформ и структурной перестройки в ряде стран-должников, а также переговоров между заемщиками и кредиторами остроту проблемы удалось несколько снизить. Для облегчения проблем задолженности созданы два "клуба" - Парижский, объединяющий 19 государств-кредиторов, и Лондонский, членами которого являются около 600 коммерческих банков-кредиторов. Обычной практикой стала реструктуризация долгов - их отсрочка, а в некоторых случаях - полное или частичное списание. Важную, хотя и неоднозначно оцениваемую роль в оказании помощи странам-должникам при перестройке их экономики играет МВФ.

Тем не менее за первую половину 90-х гг. задолженность развивающихся стран, а также присоединившихся к ним государств с переходной экономикой (бывших социалистических) официальным и частным кредиторам Запада возросла более чем на четверть и достигла почти 2 трлн. дол. (1998 г.). Перечень крупнейших должников приведен в табл. 16.

Таблица 16 Развивающиеся государства и страны с переходной экономикой с наибольшими размерами внешнего долга (1997 г.)
--

Страна	Величина внешнего долга
--------	-------------------------

	в млрд. дол. США	в % к ВВП
1. Бразилия	194	23
2. Мексика	150	37
3. Республика Корея	143	33
4. Индонезия	136	62
5. Китай	147	15
6. Россия	126	27
7. Аргентина	123	38
8. Индия	94	18
9. Таиланд	93	61
10. Турция	91	43
11. Малайзия	47	48
12. Филиппины	45	51
13. Польша	40	27
14. Венесуэла	36	41
15. Чили	31	43

Самая тяжелая ситуация с внешним долгом – у стран Африки, расположенных южнее Сахары, где внешний долг в среднем превышает 70% ВВП. У развивающихся стран Западного полушария абсолютная величина долга в 3,3 раза выше, но отношение долга к ВВП намного лучше – 36% (конец 1998 г.).

Ситуация с внешним долгом СССР оставалась благоприятной вплоть до середины 80-х гг. Затем Советский Союз стал активно занимать деньги у Запада (“кредиты под Горбачева”). Заимствования под перестройку увеличили внешний долг страны с 28 (в 1985 г.) до 95 млрд. дол. (в начале 1990-х г.). После распада СССР России пришлось пойти на “нулевой вариант”, взяв на себя весь бывший советский долг и взяв себе все активы бывшего СССР (долги других стран, недвижимость за рубежом и т.д.) [3].

В апреле 1996 г. наша страна подписала рамочное соглашение с Парижским клубом стран-кредиторов о 25-летней реструктуризации задолженности бывшего СССР в размере около 38 млрд. дол. Соглашение предусматривает предоставление России 6-летнего льготного периода, в течение которого будут выплачиваться только проценты по долгу. Погашение же основной суммы долга начнется только в 2002 г. и завершится через 20 лет. В 1997 г. достигнуты двусторонние договоренности о реструктуризации долга России перед ФРГ, США и Швейцарией (на общую сумму около 20 млрд. дол.), на долю которых

приходится 50% долгов бывшего СССР, а также соглашение о полной реструктуризации долга Советского Союза с членами Лондонского клуба кредиторов. Тем не менее, не успев разобраться со старыми долгами, Россия стала набирать новые. В результате внешний долг России на 1 января 1999 г. составил 150,6 млрд. дол. США (из них на долги бывшего СССР приходилось 79,9 млрд.). Бремя внешнего долга, несмотря на соглашения о реструктуризации задолженности, остается весьма серьезным – вплоть до 2005 г. страна должна выплачивать от 14 до 19 млрд. дол. ежегодно.

В сентябре 1997 г. Россия стала членом Парижского клуба стран-кредиторов, что дает ей возможность принимать участие в реструктуризации задолженности других государств. На 1 января 1999 г. 57 стран были должны России примерно 100 млрд. руб. (около 150 млрд. дол. по курсу Госбанка СССР, котируемому Банком России для платежно-расчетных и торговых соглашений бывшего СССР). Свои долговые обязательства перед Россией выполняют, однако, в той или иной степени только менее трети стран-должников. Значительная часть долгов иностранных государств России (долги наименее развитых стран) может быть отнесена к разряду безнадежных. С учетом этого реальная стоимость долгов бывшего СССР в СКВ, по различным экспертным оценкам, составляет 30-40 млрд. дол.

Основой аккумуляции и перераспределения между странами ссудного капитала является мировой рынок ссудного капитала. Он представляет собой совокупность кредитно-финансовых учреждений и фондовых бирж, предоставляющих кредиты и займы иностранным заемщикам. Мировой рынок ссудных капиталов подразделяется на мировой денежный рынок (краткосрочный) и мировой рынок капиталов (средне- и долгосрочный).

Основными видами операций на мировом рынке ссудного капитала являются эмиссия и купля-продажа ценных бумаг, преимущественно в виде облигаций (выделяют мировой рынок ценных бумаг), предоставление и получение банковских кредитов. В 80-е гг. на мировом рынке капиталов ссудные операции, опосредуемые выпуском ценных бумаг, значительно расширились. Эта тенденция именуется секьюритизацией мирового рынка ссудного капитала.

В качестве кредиторов на мировом рынке выступают частные банки и фирмы, прежде всего ТНК и ТНБ, фондовые биржи (примерно 40% всех операций); государственные предприятия, правительственные и муниципальные органы (более 40%); международные и региональные валютно-кредитные и финансовые организации (около 20%). Основными заемщиками являются ТНК, правительства, международные валютно-кредитные и финансовые организации.

По кредитам мирового рынка ссудных капиталов применяются фиксированные и плавающие (с 70-х гг.) процентные ставки, которые базируются на процентных ставках стран-ведущих кредиторов (прежде



всего

США).

Мировой рынок капиталов состоит из нескольких крупнейших финансовых центров, аккумулирующих и распределяющих огромную массу ссудных капиталов по всему миру. Они связаны между собой системами электронной передачи данных (наиболее известная из них – Всемирная межбанковская финансовая телекоммуникационная сеть ( S W I F T ) ).

В настоящее время существует два вида мировых финансовых центров: одни возникли на базе национальных рынков капитала (в зарубежной печати их называют рынками иностранного капитала), другие - на базе международных рынков капитала. Хотя первые появились раньше, ныне они имеют подчиненное значение. Подавляющее же большинство мировых финансовых центров представляет собой совершенно новые образования, возникшие на основе международных рынков капитала, а точнее, евrorынков.

Ведущим мировым финансовым центром является Лондон. Он занимает первое место в мире по объему международных валютных (30% мирового объема), кредитных и депозитных операций, является мировым монополистом в области страхования. Как рынок золота он делит мировое первенство с Цюрихом.

Крупными международными финансовыми центрами, расположенными в Европе, являются также Цюрих, Париж, Франкфурт-на-Майне, Люксембург. Цюрих - крупнейший в мире финансовый центр по реэкспорту капитала, крупнейший (наряду с Лондоном) рынок золота, один из крупнейших валютных рынков и рынков банковских кредитов. Париж - преимущественно рынок международного капитала в форме банковских кредитов. Главные рынки Франкфурта-на-Майне (Германия) - рынок банковских кредитов и рынок ценных бумаг. Это экономический центр ЕС - здесь находится Европейский центральный банк (ЕЦБ). Люксембург - типичный пример мирового финансового центра нового времени, крупнейший в мире рынок долгосрочного капитала. Его быстрому послевоенному взлету способствовал статус "финансового оазиса", расположенного в самом центре Западной Европы (в Люксембурге действует более 200 банков, преимущественно и н о с т р а н н ы х ).

Нью-Йоркский центр, в отличие от других финансовых центров, был и остается иностранным рынком капитала, рынком иностранных кредитов. Он является главным источником евродолларов. Основная масса евродолларов и евровалютной составляющей этого центра перебрасывается через Торонто (Канада) и финансовые центры Карибского бассейна (Багамские и Каймановы острова). На Нью-Йорк приходится 16% от общего объема международных валютных операций.

В последние десятилетия неуклонно повышается роль Токио как международного финансового центра, хотя его полноценному

утверждению в этом качестве препятствует строгий контроль и регламентация международных валютно-финансовых операций в Японии.

В 70-е-80-е гг. в международных валютно-кредитных отношениях существенно возросла роль мировых финансовых центров, расположенных в развивающихся странах. Они возникли преимущественно на основе роста там собственных национальных рынков капиталов или на базе льготного налогового и валютного режима в так называемых "оффшорных" центрах и зонах. Последние являются важной составной частью рынков евровалют, через них осуществляется большой объем кредитно-банковских расчетов и переводов. Господствующее положение в новых финансовых центрах занимают банки западных стран, особенно США.

Крупнейший район международных кредитных операций в развивающихся странах - зона Карибского бассейна. Бесспорное лидерство здесь принадлежит Багамам; другие крупные международные финансовые центры - Каймановы острова, Панама, о. Кюрасао (Нидерландские Антилы). К центрам этого региона относят и расположенные в Атлантике Бермуды.

Два крупнейших международных финансовых центра в Юго-Восточной и Восточной Азии (не считая Токио) - Сингапур и Сянган (Гонконг). Активно формируются новые - в Аомыне (Макао) и на Тайване.

На Ближнем Востоке новые международные финансовые центры - Бахрейн (важнейший и наиболее динамичный в регионе), Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ), Кувейт. Их образование началось после скачка цен на нефть в 1973 г.

Основа мирового рынка ссудных капиталов - так называемый рынок евровалют (еврорынок). Он возник в конце 50-х гг., сначала как евродолларовый рынок. США ввели в 1957-1958 гг. ряд ограничений на экспорт капитала, так что американский рынок на долгое время оказался закрытым для иностранных заемщиков. В ответ банки США расширили свою филиальную сеть за рубежом, особенно в Западной Европе. Стали осуществлять операции в долларах и банки ряда европейских стран[4]. Доллары США, переведенные на счета в банки за пределами этой страны и используемые для кредитных операций во всех странах, получили название евродолларов. После создания в Нью-Йорке в 1981 г. свободной банковской зоны в географию еврорынка был включен и рынок ссудных капиталов США. Постепенно евродолларовый рынок трансформировался в евровалютный[5]. Кроме долларовых на нем совершаются также операции с евромарками, евроиенами, еврошвейцарскими франками, еврофранцузскими франками и другими валютами. Следует иметь в виду, что евровалютами называются платежные средства, обращающиеся не только в Западной Европе, но и за ее пределами. Хотя доллары, используемые для операций на валютных рынках Азии, часто называют также азиатскими долларами

(азиадолларами). Евровалюты принадлежат иностранцам и находятся в форме записей на счетах в иностранных банках.

Рынок евровалют привлекает отсутствием контроля со стороны национальных правительств, более приемлемыми, по сравнению с национальными рынками капиталов, процентными ставками, возможностью для коммерческих банков, фирм и других организаций получить на этом рынке кредит в долларах, не обращаясь непосредственно в США. Поэтому еврорынок развивается исключительно высокими темпами - в 1979 г. его общий объем достиг 1 трлн. дол., а в начале 90-х гг. – примерно 4,5 трлн. Наиболее распространенным видом кредитования являются так называемые синдицированные еврокредиты, т.е. кредиты, предоставляемые заемщику не одним, а группой (синдикатом) банков. Более скромное место занимают еврооблигации (евробонды).

[1] В России к прямым инвестициям относится доля, приобретенная иностранным инвестором в уставном капитале российской организации в размере не менее 25%.

[2] В США к прямым инвестициям относят также все кредиты или приобретение акций в фирме, в которой группа американских собственников имеет контрольный пакет, даже если отдельный инвестор не владеет пакетом, превышающим 10%.

[3] В 1992-1993 гг. с бывшими союзными республиками были подписаны соглашения по принципу "отказ от долгов в обмен на освобождение от долгов". Исключение составила Украина, которая в соответствии с договором о правопреемственности в отношении внешнего госдолга и активов бывшего СССР обязалась обслуживать 16,37% долга и приняла права собственности на такой же процент активов СССР. Однако этот договор до сих пор не ратифицирован украинским парламентом.

[4] В ряде зарубежных публикаций указывается, что одним из создателей еврорынков был СССР. Во времена "холодной войны" он не желал хранить свои доллары в американских банках и вложил их в Коммерческий банк Северной Европы (Евробанк) – филиал Госбанка, а начиная с 1958 г. – и в британский Московский народный банк. Таким образом, своим происхождением и названием евродоллары обязаны долларам Евробанка.

[5] Доля доллара США на рынке евровалют, составлявшая в начале 60-х гг. более 80%, сократилась к концу 90-х гг. до 2/3.

## **СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

### **ОСНОВНОЙ**

Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебник. – М.: Юристъ, 1999.

Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. – М.: Финансы и

статистика, 1998.

Сергеев П.В. Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе: Учеб. пособие по курсу "Мировая экономика". – М.: Новый Юрист, 1998.

Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. – М.: Гардарика, 1998.

Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 1998.

### **ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ**

---

Андрианов В.Д. Россия: экономический и инвестиционный потенциал. – М.: Экономика, 1999.

Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 1996.

Долгов С.И. Глобализация экономики: новое слово или новое явление? – М.: Экономика, 1998.

Дэниэлс Д.Д., Радеба Л.Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции / Пер. с англ. – М.: Дело Лтд, 1994.

Знания на службе развития. Отчет о мировом развитии. 1998/1999. – М.:

Весь мир; Всемирный банк, 1999.

Кеннеди П. Вступая в XXI век / Пер с англ. – М.: Весь мир, 1997.

Киреев А.П. Международная экономика: В 2 ч. – М.: Международные отношения, 1997, 1999.

Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1992.

Международные валютные и кредитные отношения: Учебник / Под ред. Л.Н.Красавиной. – М.: Финансы и статистика, 1994.

Основы внешнеэкономических знаний: Словарь-справочник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высшая школа, 1993.

Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П.Фаминского; – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Междунар. отношения, 1994.

Папирян Г.А. Международные экономические отношения: Экономика туризма. – М.: Финансы и статистика, 1998.

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

Пebro М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения / Пер. с франц. – М.: Прогресс; Универс, 1994.

Портер М. Международная конкуренция / Пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993.

Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 1 9 9 7 .

Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. – М.: ИНСАН, 1994.

Щербанин Ю.А. и др. Международные экономические отношения: Интеграция: Учеб. пособие для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.

## **ПЕРИОДИЧЕСКИЕ ИЗДАНИЯ**

---

Бизнес Уик. Издание на русском языке.

Вопросы экономики.

География.

Мировая экономика и международные отношения.

**США:** экономика, политика, идеология.

Эксперт.