



**Современный
Гуманитарный
Университет**

Дистанционное образование

Рабочий учебник

Фамилия, имя, отчество _____

Факультет _____

Номер контракта _____

МИРОВОЙ РЫНОК

ЮНИТА 1

МИРОВОЙ РЫНОК

МОСКВА 2000

Разработано Г.В. Рябовой, канд. экон. наук

Рекомендовано Министерством
общего и профессионального
образования Российской Федерации
в качестве учебного пособия для
студентов высших учебных заведений

КУРС: МИРОВОЙ РЫНОК

Юнита 1. Мировой рынок.

ЮНИТА 1

В предлагаемом пособии рассматриваются теории мировой торговли, роль и место России на внешнем рынке, сущность и современное состояние рынков ссудного капитала, рабочей силы, товаров и услуг; а также меры протекционизма и либерализации во внешней торговле.

Для студентов Современного Гуманитарного Университета

Юнита соответствует профессиональной образовательной программе № 1

ОГЛАВЛЕНИЕ

	стр.
ДИДАКТИЧЕСКИЙ ПЛАН	4
ЛИТЕРАТУРА	5
ПЕРЕЧЕНЬ УМЕНИЙ	6
ТЕМАТИЧЕСКИЙ ОБЗОР	8
1. Интернационализация хозяйственной жизни и мировой рынок	8
1.1. Теории мировой торговли	8
1.2. Особенности ценообразования на мировом рынке	20
1.3. Внешняя торговля	25
1.4. Внешнеторговый мультипликатор	30
1.5. Россия в мировой торговле: проблемы и перспективы	33
2. Мировой рынок ссудного капитала и мировой рынок труда	37
2.1. Сущность мирового рынка ссудного капитала	37
2.2. Платежный и торговый баланс	39
2.3. Иностранные инвестиции в экономику РФ	41
2.4. Экспорт российского капитала	45
2.5. Межстрановые миграции населения	46
2.6. Миграционная политика развитых государств	48
3. Мировой рынок товаров и услуг	51
3.1. Особенности торговли сырьевыми товарами	51
3.2. Международная торговля промышленными товарами, машинами и оборудованием	53
3.3. Международная промышленная кооперация	56
3.4. Услуги на мировом рынке	57
3.5. Лизинг и инжиниринг	61
3.6. Роль бирж, торгов и аукционов в мировой торговле	68
3.7. Сущность и виды страхования внешнеэкономических связей	71
4. Протекционизм и либерализация во внешней торговле	76
4.1. Роль государства в осуществлении внешней торговли	76
4.2. Тарифные методы регулирования	82
4.3. Административные (нетарифные) меры воздействия на внешнюю торговлю	86
4.4. Антидемпинговое законодательство	90
4.5. Внешнеэкономическая деятельность предприятий РФ	92
4.6. Основные направления реформирования внешне-экономической деятельности России	94
ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ	99
ТРЕНИНГ УМЕНИЙ	104
ФАЙЛ МАТЕРИАЛОВ	114
ГЛОССАРИЙ*	

* Глоссарий расположен в середине учебного пособия и предназначен для самостоятельного заучивания новых понятий.

ДИДАКТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Интернационализация хозяйственной жизни и мировой рынок. Теории мировой торговли. Особенности ценообразования на мировом рынке. Внешняя торговля. Внешнеторговый мультипликатор. Россия в мировой торговле: проблемы и перспективы.

Мировой рынок ссудного капитала и мировой рынок труда. Сущность мирового рынка ссудного капитала. Платежный и торговый балансы. Иностранные инвестиции в экономику РФ. Экспорт российского капитала. Межстрановые миграции населения. Миграционная политика развитых государств.

Мировой рынок товаров и услуг. Особенности торговли сырьевыми товарами. Международная торговля промышленными товарами, машинами и оборудованием. Международная промышленная корпорация. Услуги на мировом рынке. Лизинг и инжиниринг. Роль бирж, торгов и аукционов в мировой торговле. Страхование внешнеэкономических связей.

Протекционизм и либерализация в мировой торговле. Роль государства в осуществлении международной торговли. Тарифные методы регулирования. Административные (нетарифные) меры воздействия на внешнюю торговлю. Антидемпинговое законодательство. Внешнеэкономическая деятельность предприятий РФ.

ЛИТЕРАТУРА

Базовая

1. И.Т. Балабанов, А.И.Балабанов. Внешнеэкономические связи. Учебное пособие. М., 1998.

или

*2. Международные экономические отношения. Учебник для вузов. /Под редакцией проф. В. Е. Рыбалкина. М., 1999.

*3. Общая экономическая теория (политэкономия). Учебник /Под общей редакцией акад. В. И. Видяпина, акад. Г. П. Журавлёвой. М., 1995.

Дополнительная

4.Буглай В. Б., Ливенцев Н. М. Международные экономические отношения. М., 1996.

*5. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Учебник для вузов. /Под редакцией проф. Л. Е. Стровского. М., 1999.

6. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. М., 1996.

7. Левшин Ф. М. Мировой рынок: конъюнктура, цены, маркетинг. М., 1993.

8. Основы внешнеэкономических знаний. Учебник / Под редакцией проф. И. П. Фаминского. М., 1994.

9. Управление внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов в России. Учебное пособие / Под редакцией Э.Э. Батизи. М., 1998.

*10. Шагалов Г., Пресняков В., Фаминский И. Регулирование внешнеэкономических связей. М., 1997.

11. Щербинин Ю. А., Рожков К. Л., Рыбалкин В. Е., Георг Фишер. Международные экономические отношения. Интеграция. Учебное пособие. М., 1997.

Примечание. Знаком (*) отмечены работы, на основе которых составлен тематический обзор.

Современный Гуманитарный Университет

ПЕРЕЧЕНЬ УМЕНИЙ

№ п/п	Умения	Алгоритмы
1	2	3
1.	Расчет влияния изменения экспорта с учетом импорта на изменение объема производства: $\Delta BHP = \frac{I}{(MRS + MRM)} \times \Delta X$	1. Определение величины предельной склонности к сбережению (<i>MRS</i>). 2. Определение величины предельной склонности к импорту (<i>MRM</i>) 3. Определение величины изменения экспорта (ΔX). 4. Расчет изменения объема производства (ΔBHP) под влиянием изменения экспорта с учетом импорта по формуле
2	Расчет импортной квоты страны (%): $q_{имп} = \frac{I}{I + \Pi} \times 100$	1. Определение объема импорта за определенный период (<i>I</i>) 2. Определение объема производства за соответствующий период (<i>Π</i>) 3. Расчет импортной квоты страны ($q_{имп}$) по формуле
3	Расчет экспортной квоты страны (%): $q_{эсп.} = \frac{\Xi}{\Pi} \times 100$	1. Определение объема экспорта за определенный период (Ξ) 2. Определение объема производства за соответствующий период (<i>Π</i>) 3. Расчет экспортной квоты страны ($q_{эсп.}$) по формуле
4.	Расчет показателя удельного веса иностранных рабочих в общем числе занятых в стране (отрасли): $d_{ин. раб.} = \frac{\sum_{ин. раб.}}{\sum_{занятых}}$	1. Определение количества иностранных рабочих, занятых в экономике страны (отрасли) 2. Определение количества занятых в экономике страны (отрасли) 3. Расчет показателя удельного веса иностранных рабочих в общем числе занятых в стране (отрасли) ($d_{ин. раб.}$)
5.	Расчет коэффициента международной валютной ликвидности: $K_{межд. вал. ликв.} = \frac{\sum_{валютных резервов}}{\sum_{внешней задолженности}}$	1. Определение суммы валютных резервов страны 2. Определение суммы внешней задолженности страны 3. Расчет коэффициента международной валютной ликвидности ($K_{межд. вал. ликв.}$) по формуле
6.	Расчет ввозной таможенной пошлины по адвалорной ставке: $П_{имп.1} = C_m \times C_{имп.1}$	1. Определение таможенной стоимости товара (C_m) 2. Определение адвалорной ставки ввозной пошлины ($C_{имп.1}$) 3. Расчет ввозной таможенной пошлины по адвалорной ставке ($П_{имп.1}$) по формуле

1	2	3
7.	<p>Расчет таможенной пошлины по специфической ставке:</p> $P_{имп.2} = Q_m \times C_{имп.2} \times K_E / K_{BT}$	<ol style="list-style-type: none"> 1. Определение количества ввозимого товара (Q_m) 2. Определение ставки ввозной пошлины в ЕВРО за единицу товара ($C_{имп.2}$) 3. Определение курса ЕВРО, установленного ЦБ РФ на дату принятия таможенной декларации (K_E) 4. Определение курса валюты, в которой указана таможенная стоимость товара, установленного ЦБ РФ на дату принятия таможенной декларации (K_{BT}) 5. Расчет таможенной пошлины по специфической ставке ($P_{имп.2}$) по формуле

1. ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ И МИРОВОЙ РЫНОК

1.1. Теории мировой торговли

Мировое хозяйство является результатом длительного исторического развития. Оформление системы мирового хозяйства как целостной системы на рубеже XIX и XX вв. связано с деятельностью международных корпораций и созданием колониальных империй. Эта система включала разнородные части, существенно различавшиеся по социально-экономическому уровню и структуре народного хозяйства. Вместе с тем развитие этих разнородных частей находилось под воздействием общемировых процессов: развертывания промышленной революции, кардинальных изменений в производительных силах.

Объективной основой формирования мирового хозяйства стало общественное разделение труда, перешагнувшее рамки национальных хозяйств и превратившее страны в звенья единого мирового воспроизводственного процесса.

Другими словами, происходила (и продолжается сегодня) *интернационализация хозяйственной жизни.*

Мировое хозяйство – это система национальных хозяйств отдельных стран, объединенных международным разделением труда, торгово-производственными, финансовыми и научно-техническими связями. В результате интернационализации всех экономических процессов сформировалась определенная структура мирового хозяйства.

Структура мирового хозяйства – это мировой рынок товаров и услуг, мировой рынок капиталов, мировой рынок рабочей силы, международная валютная система.

Кроме того, интернационализация интенсивно развивается в сфере информации, НИОКР, культуры. Формируется единое научно-информационное пространство.

Субъекты мирового хозяйства – это государства с их народно-хозяйственными комплексами, транснациональные корпорации, международные организации и институты.

В комплексе факторов, побуждающих страны к экономическому взаимодействию, важнейшее место принадлежит задачам индустриализации стран, внедрению результатов научно-технического прогресса. Именно эти задачи во многом определяют характер и формы международного взаимодействия, специфику участия в нем каждой отдельной страны, характер торгово-экономических, финансовых и иных взаимосвязей между различными странами. Это подразумевает

* Жирным шрифтом выделены новые понятия, которые необходимо усвоить. Знание этих понятий будет проверяться при тестировании.

наличие огромного разнообразия стран с точки зрения их места в структуре мирового хозяйства, типов социально-экономической организации производства и распределения.

Интернационализация хозяйственной жизни возникла и развивается при посредстве международной торговли. **Международная торговля** – это совокупность внешней торговли всех стран мира, ее объем подсчитывается путем суммирования объемов экспорта обычно в долларах США.

Необходимо различать *национальные рынки отдельных стран* и *мировой рынок*. Последний имеет ряд отличительных особенностей. Если на национальном рынке движение товаров обусловлено экономическими факторами (производственные связи, транспорт, местоположение сырья, трудовых ресурсов и т.д.), то на мировой рынок товаров существенное влияние оказывает внешнеэкономическая политика отдельных государств.

Развитие и усложнение международной торговли отразилось в эволюции теорий, объясняющих движущие силы этого процесса.

Теории торговли позволяют выработать на научной основе торговую стратегию, соответствующую индивидуальным (порой уникальным) условиям и целям конкретной страны и оказывающую значительное воздействие на международный бизнес; развивают интуитивную способность выявления благоприятных рынков, а также конкурентоспособность продукции; помогают разобраться в типах государственной торговой политики, которые используются на практике и влияют на конкурентоспособность.

Теория торговли с XVI до XIX в. выступала как *теория меркантилизма*. Сторонники этой теории – меркантилисты – считали, что источником богатства и благосостояния общества является сфера товарного обращения, а не производство материальных благ. По их мнению, благосостояния общества можно достигнуть путем регулирования внешней торговли, достижения активного торгового баланса (преобладание вывоза товаров над ввозом) и накопления таким образом денежного капитала (преимущественно в виде золота).

В настоящее время по отношению к внешнеторговой политике стран, которые для достижения определенной социальной или политической цели (например, добиться полной занятости или сохранить политическое влияние в каком-либо регионе) стремятся любыми путями иметь активный торговый баланс, форсируя экспорт и ограничивая импорт, употребляется термин *“неомеркантилизм”*.

Современные теории международной торговли ведут свое начало от классической политэкономии А. Смита и Д. Рикардо.

А. Смит обосновал тезис, в соответствии с которым основой развития международной торговли является различие в абсолютных издержках при производстве товаров в разных странах: одни страны могут производить товары более эффективно, чем другие. В *своей теории абсолютного преимущества*, известной также как теория

абсолютных издержек, А. Смит перенес общие принципы разумно хозяйствующего субъекта, казавшиеся ему очевидными, на внешнюю торговлю.

Доказывая выгоду мировой торговли, А. Смит писал, что если какая-нибудь страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более низкой цене, чем мы сами в состоянии изготовлять его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом. Именно поэтому, несмотря на то, что в выборе специализации производства продукции А. Смит большую роль отводил рынку, он считал необходимым при рассмотрении этого вопроса учитывать преимущества страны — естественные (климатические условия, обладание некоторыми природными ресурсами и т.п.) и приобретенные (обычно обусловленные технологией производства).

Некоторые современные исследования, имеющие в основе теорию абсолютного преимущества, оформились в *теорию размера страны*. Она объясняет различия стран по их производственной специализации и дает рекомендации по формированию направлений и структуры их внешней торговли, исходя из размеров этих стран.

Крупные страны отличаются от небольших стран, в силу чего они обычно продают меньшую долю произведенной продукции и приобретают меньшую долю потребляемых товаров, обладают более разнообразными ресурсами, несут более высокие транспортные издержки во внешней торговле, могут вести крупносерийное производство. Эти страны имеют большие возможности развивать отрасли как для обслуживания обширных внутренних рынков, так и для достижения их конкурентоспособности на экспортных рынках.

Взгляды А. Смита дополнил и развил Д. Рикардо, которому принадлежит *теория относительного преимущества*, известная также как теория сравнительных издержек, так или иначе присутствующая в большинстве современных работ по проблемам внешнеэкономического взаимодействия. Она занимает центральное место в исследовании вопросов участия страны в международной торговле.

Д. Рикардо доказал не только возможность, но и необходимость взаимовыгодной торговли даже при наличии абсолютного преимущества одной страны в производстве всех продуктов: эта страна получит выигрыш, если откажется от менее эффективного производства в пользу более эффективного. Общий объем продукции можно увеличить, согласно этой теории, за счет дополнительных преимуществ, возникших при специализации страны на производстве той продукции, по которой преимущества в издержках особенно велики.

Современной модификацией теории сравнительных издержек является *теория соотношения факторов производства*. Страны по-разному наделены факторами производства — трудом, землей и капиталом. Если страна в избытке обеспечена каким-либо одним фактором, например трудом с относительно более низкой заработной

платой, то товары, требующие больших затрат труда, производимые в данной стране, будут обходиться дешевле.

В странах с избыточным капиталом более дешевыми будут капиталоемкие товары. Следовательно, странам с избыточной рабочей силой выгодно производить и экспортировать трудоемкие товары, а там, где есть свободные капиталы, но нет избытка рабочей силы, целесообразно специализироваться на изготовлении и вывозе капиталоемких товаров, импортируя, в свою очередь, трудоемкие.

Основоположники этой теории, два шведских экономиста — Э. Хекшер и Б. Олин разработали основы современных представлений о том, чем определяются направление и структура международных товарных потоков. П. Самуэльсон выявил математические условия, при которых утверждения Хекшера-Олина становятся действительными для хозяйственной практики. В знак признания его заслуг на Западе модель часто называют моделью Хекшера-Олина-Самуэльсона.

По мнению Олина, смысл теории заключается в том, что товары, требующие для производства значительных затрат (избыточных факторов производства) или небольших затрат (дефицитных факторов), экспортируются в обмен на товары, производимые с использованием факторов в обратной пропорции. Так, в скрытом виде экспортируются избыточные факторы и импортируются дефицитные факторы производства, страны экспортируют продукты интенсивного использования избыточных факторов и импортируют продукты интенсивного использования дефицитных для них факторов.)

Теория Хекшера-Олина, объясняющая структуру международной торговли, начинается со специального раздела, который посвящен причинам международных различий в ценах, прямо не связанным с внешней торговлей. Причин может быть множество: климатические, исторические, традиционные, порождающие более высокий спрос на определенный товар, например, на сукно. Различия в ценах могут быть связаны с особенностями технологий производства товара, используемых лишь в национальных рамках. Экономисты подвергают рассматриваемую теорию самым разнообразным проверкам.

Позднее ряд известных зарубежных исследователей (П. Самуэльсон, А. Лернер, Я. Тинберген) развили взгляды Б. Олина, высказав положение о том, что свободная торговля может привести к полному относительному и абсолютному выравниванию в факторах производства. Поэтому свободная торговля — полный, а не просто частный заменитель свободного перелива капитала. Создается идеальная схема, сохраняется производство в странах, расширяется конкуренция. Английский ученый В. Хаген, продолжая идеи Хекшера и Олина, связывает с обеспеченностью природными ресурсами, факторами производства величину внутреннего продукта. При низкой обеспеченности уровень дохода ниже. В результате стоимость единицы труда все меньше по отношению к стоимости единицы земли и капитала. Вывод для внешней торговли: сырьевая продукция — главный

экспортный товар стран с низким доходом, поскольку их производство нетрудоемкое, стоимость единицы труда в слаборазвитых странах невелика.

Существуют и иные интерпретации факторного подхода. Отмечая, что доктрина Хекшера-Олина делает дальнейший шаг, рассматривая сравнительные издержки “как зависимое выражение условий природы, функций производства и обеспеченности факторами производства”, западный ученый-экономист Р. Кейвис считает необходимым дополнить анализ рассмотрением факторов спроса и предложения.

В конечном счете, по Кейвису, факторы производства определяют единицу производительной силы, а величина спроса соответствует величине общего дохода, приходящейся на каждый товар. Сообразно этому и должна формироваться структура внешней торговли.

Зарубежные экономисты нашего времени Ф. Тауссиг и Я. Вайнер разделяют идеи факторного подхода. Среди факторов производства Ф. Тауссиг особо выделяет роль затрат капитала, подчеркивая, что различия в проценте и величине используемого капитала должны приводить к различной структуре торговли, отличающейся от той, которая предполагает рассмотрение исключительно рабочего времени. В принципе при низком уровне процента в стране возникает тенденция к сравнительному преимуществу по тем товарам, которые требуют применения большего капитала, что ведет к расширению экспорта.

И напротив, высокий уровень процента будет обуславливать предпочтение импорта этих товаров по сравнению с экспортом. Однако, по мнению Тауссига, количественное влияние фактора доходности капитала на международную торговлю все же невелико. Один из примечательных выводов: экспорт промышленных товаров из индустриально развитых стран является единственной и благотворной возможностью для других стран удовлетворять свою потребность в этих товарах.

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

Подчеркивая важность учета затрат капитала, Я. Вайнер полагает, что богатые страны меньше выигрывают от торговли, чем бедные, экспортирующие сельскохозяйственные товары. В этом смысле он ратует за свободную торговлю, призывает экономически слабо развитые страны к отказу от протекционистской политики, хотя и допускает

ограниченный протекционизм для отдельных отраслей промышленности в виде субсидий и экспортных премий.

Американский экономист-международник Р. Нурксе пытается обозначить механизм функционирования международной торговли, связывая его с игрой спроса и предложения. Движение факторов производства вытекает, считает он, из движения экспортных и импортных цен, а автоматические силы рынка осуществляют эффективное распределение ресурсов в соответствии с международным и внутренним спросом.

В солидном исследовании ученых из США В. и Е. Войтинских “Мировая торговля и правительство. Тенденции и перспективы” также утверждается мысль о дополнении классической теории факторами спроса и предложения, о необходимости большей конкурентности на мировом рынке. Но авторы признают, что разрыв между имущими и неимущими нациями — наиболее характерный негативный момент мировой системы.

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

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

По его теории, малоразвитые страны должны заниматься разработкой естественных ресурсов, а развитые — промышленным производством. Это должно поощряться соответствующим экспортом капитала из развитых стран. Внутренняя политика, размеры дохода на душу населения, констатирует С. Харрис, могут оказывать существенное влияние на развитие различных отраслей промышленности. Отсюда — необходимость регулирования экономики, в частности, контроль за движением капитала, цен, заработной платы.

Классическая теория факторов не давала ответ на вопросы: “Как происходит совмещение интересов национальной экономики и интересов фирм, участвующих в международном товарообороте? “Как отдельные фирмы конкретных стран получают конкурентные преимущества в мировой торговле некоторыми товарами в конкретных отраслях?”.

Ответить на эти вопросы в рамках теории факторов попытался ученый-экономист из США М. Портер. На основе изучения практики компаний 10 ведущих индустриальных стран, на которые приходится почти половина мирового экспорта, он выдвинул концепцию “международной конкурентоспособности наций”. Конкурентоспособность страны в международном обмене определяется воздействием и взаимосвязью четырех основных компонентов:

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

Первый компонент – факторные условия. М. Портер не ограничивается исходными факторами, вводя новые, в том числе возникающие в процессе производства (повышение производительности труда при нехватке трудовых ресурсов, внедрение компактных, ресурсосберегающих технологий при ограниченности земли, естественных богатств).

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

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

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

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

В 1954 г. была опубликована статья американского экономиста В. Леонтьева, где была предпринята попытка проверить теорию Хекшера-Олина на основе расчета полных затрат труда и капитала на экспорт и импорт США, которые в то время считались капиталоемкой страной.

Предполагалось, что США экспортируют капиталоемкие товары, а импортируют трудоемкие. Результат оказался обратным и получил название *“парадокс Леонтьева”*.

Оказалось, что относительный избыток капитала в США не отражается на американской внешней торговле, США экспортировали более трудоемкую и менее капиталоемкую продукцию, чем импортировали. В. Леонтьев предположил, что в любой комбинации с данным количеством капитала 1 человеко-год американского труда эквивалентен 3-м человеко-годам иностранного труда, т.е. большая производительность американского труда связана с более высокой квалификацией американских рабочих. Это послужило основой для возникновения модели *“квалификации рабочей силы”*.

В соответствии с этой моделью в производстве участвуют не три фактора, а четыре: квалифицированный труд, неквалифицированный труд, капитал и земля. Относительное изобилие профессионального персонала и высококвалифицированной рабочей силы ведет к экспорту товаров, требующих большого количества квалифицированного труда, изобилие же неквалифицированной рабочей силы способствует экспорту товаров, для производства которых высокая квалификация не требуется.

Попытки объяснить “парадокс Леонтьева” привели также к появлению теорий, основанных на расширительном понимании категории “капитал”. Выделился человеческий капитал, физический капитал, а также знания. Соответственно предпринимательские способности, технологии рассматриваются как факторы производства, принадлежащие соответствующим владельцам. Такой подход придает теории Хекшера-Олина новые черты достоверности и в какой-то мере применим к исследованию структурных изменений мировой торговли.

Согласно другой точке зрения, теория Хекшера-Олина нуждается в полной замене. Исходным в данном случае является положение о том, что соотношение факторов не может объяснить процесс мировой торговли, поскольку страны или наделены основными факторами в сходных пропорциях, или нет. Существенных различий в использовании разными отраслями этих факторов нет. Поэтому решающую роль для получения странами максимального эффекта от внешней торговли играет специализация на тех или иных отраслях производства. В данном случае возникает эффект массового производства, характеризующийся снижением издержек на единицу продукции. Если исходить из эффекта масштабов производства как доминирующего условия формирования перспективных структурных сдвигов в мировой торговле, возможны следующие выводы:

- фирма, выпускающая продукцию в наиболее эффективных (в плане издержек) масштабах, займет на мировом рынке доминирующее положение, вытеснит с внутреннего и мирового рынков всех конкурентов путем снижения цен;

- мировая торговля перейдет к гигантским международным фирмам-монополистам, что, естественно, окажет последующее негативное воздействие на экономику стран, вовлеченных в систему глубокой специализации производства;

- возникает ситуация, когда существование международных монополистов-производителей окажется благоприятным для внутреннего рынка за счет низких цен и отсутствия хозяйственных звеньев, несущих реальные экономические потери.

Следует отметить, что теория специализации производства как основополагающего направления развития взаимной торговли нашла свое реальное воплощение в рамках стран—членов СЭВ.

За годы планового и целенаправленного взаимодействия в этих странах сформировались мощные комплексы отраслей и видов производств, удовлетворяющих потребности внутреннего рынка в преобладающем виде машин и оборудования. Резкий разрыв этих связей весьма болезненно сказался на экономике и России, и других стран, ранее входивших в СЭВ.

Некоторые исследователи пытались выйти за пределы теории сравнительных издержек, обращаясь к технологическим изменениям. Ведь теория Рикардо, основывающаяся на разнице в производительности труда, по существу опирается на технологию в широком смысле этого слова. На современном уровне технологического развития делаются попытки объяснить рост торговли на основе так называемого “технологического отрыва”. Передовая технология неизбежно распространяется по миру, отрыв исчезает, экспорт падает, порождая дальнейшее изменение структуры мировой торговли.

Однако ни теория Рикардо, ни теория специализации, ни теория технологических преимуществ не отвечают на вопрос о причинах возникновения различий в эффективности производства или преимуществ в технологии. Нет в них ответа на вопрос: почему фирмы отдельных стран зачастую десятилетиями сохраняют лидерство в мировой торговле, хотя по теории технологического отрыва они должны были бы его потерять. Поэтому стали возникать предположения, что успех страны в мировой торговле зависит от внутреннего рынка. Лучше всего эта позиция разработана в *теории жизненного цикла товара* Р. Вернона.

Согласно этой теории, некоторые виды продукции проходят цикл, состоящий из четырех этапов (внедрение, рост, зрелость, упадок), а их производство перемещается в международном плане в зависимости от этапа цикла. Р. Вернон пытался объяснить, почему США лидируют в производстве значительного числа новых и перспективных товаров. Он утверждал, что спрос на такие товары, возникающий на национальном рынке раньше, чем за рубежом, приводит к технологическим преимуществам США. Американские фирмы на стадии развития производства экспортируют эти новшества, а по мере роста спроса на

них организуют производство в зарубежных странах. По мере распространения новой технологии иностранные фирмы также осваивают производство новых товаров, начиная ввозить их в США.

Понятие “цикл товара” стало основой теории, объясняющей взаимосвязь национального и внешнего рынков. Показывая некоторые тенденции в развитии мировой торговли, она, тем не менее, не раскрывает ряд сложных проблем. В частности, (сам Вернон это признает) США не имели возможности диктовать свои условия на рынке новых товаров. Открытыми остаются и такие вопросы, как причины возникновения спроса на новые товары одновременно в нескольких странах, а также лидерство по отдельным товарам стран, развивающихся относительно медленно и не имеющих емкого внутреннего рынка.

Названная теория не объясняет ни длительного сохранения за некоторыми странами технологических преимуществ; ни лидерства в технологии фирм отдельных стран, ни их устойчивые конкурентные позиции в какой-либо отрасли.

Попытки понять эти причины некоторые исследователи связывают с деятельностью транснациональных корпораций, когда фирмы действуют одновременно в нескольких странах. В деятельности этих корпораций торговля хотя остается важнейшей, но далеко не единственной сферой международной конкуренции. ТНК производят и продают товары в различных странах, при этом немалая доля мировой торговли приходится на торговлю между филиалами, а значительная часть импорта развитых стран — это импорт продукции собственных филиалов ТНК.

В большинстве рассмотренных теорий торговли особенно выделялись различия между странами в отношении климата, факторов производства, инновационных возможностей. Из этих теорий следовало, что чем больше различий между странами, тем больше потенциальных возможностей для торговли.

Тем не менее, реально существующие модели внешней торговли свидетельствуют о том, что большая часть торговли осуществляется между странами с явно похожими характеристиками: промышленно развитыми, имеющими население с высоким уровнем образования и расположенными в умеренном климатическом поясе.

Это связано с ростом значения приобретенного (например, на основе новой технологии производства продукции) преимущества в мировой торговле по отношению к естественному преимуществу. Производитель, разработав новую продукцию в ответ на выявленную на внутреннем рынке потребность, обращается затем к рынкам, которые воспринимаются им как наиболее схожие с рынками своей страны. Таким образом, согласно *теории подобия стран*, большая доля объема внешней торговли сегодня приходится на торговлю готовыми изделиями между промышленно развитыми странами, потому что в них имеются схожие сегменты рынков.

Структуру мировой торговли и торговую политику стран помогают объяснить *концепции независимости, взаимозависимости и зависимости*.

Большая экономическая независимость означает отсутствие некоторых товаров, услуг и технологий, поэтому ни одна страна сейчас не стремится к полной независимости. Но большинство стран старается так сформировать структуру своей внешней торговли, чтобы в минимальной степени подвергаться опасности иностранного контроля над спросом и предложением.

Рост защищенности от перемен за рубежом можно обеспечить, развивая торговые связи на основе взаимных потребностей. В случае взаимозависимости стран как торговых партнеров (например, Франции и Германии) маловероятно, чтобы одна из них сократила поставки или размер рынка, так как другая сторона немедленно отреагирует на это.

Слишком большая зависимость приводит к тому, что страна становится уязвимой при изменениях, происходящих в других странах. Это толкает многие развивающиеся страны на изменения структуры производства и торговли, к выходу на зарубежные рынки. Однако по мере того, как эти страны пытаются стать более независимыми от внешней среды, они сталкиваются с риском повышения цены или снижения спроса внутри страны.

В большинстве современных исследований авторы, принимая исходные положения классической теории и некоторые основные дополнения к ним, стремятся приспособить свои концепции к практике. Так, английский ученый-экономист Д. Керне развивает гипотезу “конкурирующих групп”, полагая, что та или иная организация рабочих, в частности, профсоюзы создают препятствия для перехода рабочих в другие отрасли и производства, особенно это касается экспортных отраслей. Цена товара в этих условиях не может находиться в соответствии с фактическими затратами труда, рабочим временем. Структура торговли при этом будет отклоняться от складывающейся по принципу сравнительных издержек, так как уровень заработной платы из-за наличия “конкурирующих групп” различается от одной отрасли к другой. Решающее слово, таким образом, остается за соотношением спроса и предложения на рабочую силу.

Известный исследователь, экономист-международник А. Маршалл, в свою очередь, выделяет роль предложения товаров. Международный спрос на товары данной страны значительно расширяется, подчеркивает он, если в целом страна предложит свои товары на условиях, более благоприятных для покупателей, и сокращается, когда она будет навязывать условия, выгодные ей самой.

Исходя из этого, А. Маршалл заключает, что богатые страны могут быть пионерами в производстве новых товаров. Они выгадывают от широких и хорошо налаженных внешнеторговых связей, могут лучше приспособливать выпуск того или иного товара к емкости различных рынков, чем бедные страны, и в результате будут получать большую выгоду от внешней торговли. Поэтому место страны в международном

разделении труда, в мировой торговле в существенной мере определяется предложением, его эластичностью. В соответствии с такой позицией, А. Маршалл вводит в теорию международной торговли кривую взаимного спроса и предложения как показатель оптимальных условий внешнеторгового обмена.

В последнее время в теоретических разработках проблем международной торговли усиливается акцент на необходимость анализа микроэкономики, уровня фирм, предприятий. Это определяется значительным ростом объемов и повышением роли международного внутрифирменного обмена. По данным некоторых публикаций, на внутрифирменные международные поставки приходится почти 70% всей мировой торговли, 80—90% продаж лицензий и патентов, не менее 40% вывоза капитала. Тем самым формулируется дополнительное обоснование преимуществ обмена между одинаково развитыми ведущими странами, что отстаивает, в частности, С. Линдер.

Обозначая перспективы, исследователи подчеркивают, что при сложившихся в мирохозяйственной сфере тенденциях соотношение между базисными факторами производства будет неизбежно меняться. Это относится, прежде всего, к трудовым ресурсам в связи с ускоренным ростом населения в развивающихся странах, а также к обострению проблемы ограниченности природных запасов, особенно в развитых странах. Провозглашается призыв к преобладанию политики свободного предпринимательства, не отвергающего, однако, ограниченного целевого вмешательства государства в экономику, в том числе во внешнеэкономическую сферу. В пользу этого говорят ссылки на опыт Японии, Тайваня, Республики Кореи. Во всяком случае, в поле зрения должны быть минимум четыре обстоятельства:

- создание и развитие крупных многоотраслевых производств в отдельных странах, что может сдерживать международный товарообмен;
- внедрение и широкое применение гибких производств может сделать более эффективным мелкосерийное внутреннее производство и снизить заинтересованность в импорте;
- с учетом опережающего и быстрого роста доли услуг в потреблении и международном обмене относительно уменьшится роль торговли товарами, снизятся совокупные расходы на производство последних;
- протекционистские меры могут создать препятствия для внешнеторгового перемещения товаров.

Развитие мировой торговли подтверждает жизнеспособность всех теорий и необходимость их постоянной модификации, расширения, дополнения новыми гранями, что обусловлено объективными тенденциями НТП и тенденцией к общей гуманизации международных экономических отношений.

1.2. Особенности ценообразования на мировом рынке

При анализе вопросов, связанных с ценообразованием на мировых товарных рынках, необходимо внимательно изучать все факторы, оказывающие влияние на формирование цен, как общего порядка, так и чисто прикладные. От цен зависит, какие издержки производителей будут возмещены после продажи товара, какие – нет, каков уровень доходов, прибыли и куда будут и будут ли в дальнейшем направлены ресурсы, возникнут ли стимулы для дальнейшего расширения внешнеэкономической деятельности (ВЭД).

В условиях рыночной экономики ценообразование во внешней торговле, так же как и на внутреннем рынке, осуществляется под воздействием конкретной рыночной ситуации. В принципиальном плане само понятие цены сходно для характеристики и внутреннего рынка, и внешнего.

Цена, в том числе и в международной торговле, — это денежная сумма, которую намерен получить продавец, предлагая товар или услугу, и которую готов заплатить за данный товар или услугу покупатель. Совпадение двух указанных требований зависит от многих условий, получивших название “*ценообразующие факторы*”. По характеру, уровню и сфере действия они могут быть разграничены на пять перечисленных ниже групп.

Общеэкономические — действующие независимо от вида продукции и конкретных условий ее производства и реализации:

- экономический цикл;
- состояние совокупного спроса и предложения;
- инфляция.

Конкретно экономические — определяемые особенностями данной продукции, условиями ее производства и реализации:

- издержки;
- прибыль;
- налоги и сборы;
- предложение и спрос на конкретный товар или услугу с учетом взаимозаменяемости;
- потребительские свойства: качество, надежность, внешний вид, престижность.

Специфические — действующие только в отношении некоторых видов товаров и услуг:

- сезонность;
- эксплуатационные расходы;
- комплектность;
- гарантии и условия сервиса.

Специальные, — связанные с действием особых механизмов и экономических инструментов:

- государственное регулирование;

- валютный курс.

Внеэкономические:

- политические;
- военные;
- религиозные;
- этнические и др.

Как отмечено выше, цены определяются условиями конкуренции, состоянием и соотношением спроса и предложения. Однако на международном рынке процесс ценообразования имеет свои особенности. С учетом этого следует рассматривать и действие перечисленных выше групп ценообразующих факторов.

Например, известно, что соотношения спроса и предложения в условиях мирового рынка ощущаются субъектами внешней торговли гораздо острее, нежели поставщиками продукции на внутреннем рынке. Участник международной торговли сталкивается на рынке с б⁷льшим числом конкурентов, чем на рынке внутреннем. Он обязан видеть перед собой мировой рынок, постоянно сравнивать свои издержки производства не только с внутренними рыночными ценами, но и с мировыми. Производитель—продавец товара на внешнем рынке находится в режиме постоянного “ценового стресса”. Во-первых, на международном рынке значительно больше покупателей. Во-вторых, в рамках мирового рынка факторы производства менее мобильны, а их перемещение сдерживается национальными границами, отношениями в валютной сфере, что противодействует выравниванию затрат и прибыли. Естественно, что все это не может не отражаться на формировании мировых цен.

Под *мировыми ценами* понимаются цены крупных экспортно-импортных сделок, заключаемых на мировых товарных рынках, в основных центрах мировой торговли. Понятие “*мировой товарный рынок*” означает совокупность устойчивых, повторяющихся операций по купле-продаже данных товаров и услуг, имеющих организационные международные формы (биржи, аукционы и т.д.), или выражающихся в систематических экспортно-импортных сделках крупных фирм — поставщиков и покупателей.

При работе с ценами рынка, в том числе внешнеторговыми, следует учитывать различия в них с учетом позиций отдельных сторон и рыночной ситуации. Во-первых, существуют понятия: “*цены продавца*”, т.е. предлагаемые продавцом, а значит, более высокие и “*цены покупателя*”, т.е. принимаемые и уплачиваемые покупателем, а значит более низкие. Во-вторых, в зависимости от рыночной конъюнктуры *рынок продавца*, на котором из-за преобладания спроса коммерческие показатели и цены диктует продавец, и *рынок покупателя*, на котором из-за преобладания предложения господствует покупатель и ситуация в области цен противоположная. Но эта рыночная ситуация все время изменяется, что находит отражение в ценах. А это значит, что она должна быть предметом постоянного наблюдения и изучения. В противном

случае в определении цен возможны очень серьезные ошибки.

В последние два-три десятилетия важную роль в ценообразовании на товары, особенно в мировой торговле, занимают сопутствующие услуги, оказываемые производителем и поставщиком какого-либо товара импортеру или конечному потребителю. Речь идет об общепринятых условиях поставки: техническое обслуживание, шефмонтаж, гарантийный ремонт, другие специфические виды услуг, связанные с продвижением, реализацией и использованием товара. Данный аспект особенно важен в современных условиях, в период развития высоких технологий, усложнения машин и оборудования. При анализе цен следует учитывать и движение экономического цикла, что в сфере международных экономических отношений имеет определенную специфику.

Так, в стадии депрессии цены, как правило, не повышаются. И, наоборот, в стадии подъема, в связи с превышением спроса над предложением цены возрастают. И то, и другое распространяется на международную торговлю медленно, в зависимости от сферы и глубины этих явлений, особенно в фазе кризиса и подъема.

Необходимо отметить, что динамика изменения цен зависит от вида товаров и товарных групп. Так, при изменении конъюнктуры наиболее резко и быстро меняются цены практически на все виды сырья, более медленная реакция производителей и поставщиков полуфабрикатов, еще слабее реакция цен на продукцию машиностроительного комплекса.

Современный мировой рынок товаров и услуг характеризуется высокой подвижностью цен. Если в 70—80-е годы наблюдались их существенные скачки (например, резкое повышение цен на нефть в середине 70-х — начале 80-х годов), то в конце 90-х цены мировых товарных рынков на многие сырьевые товары стали значительно ниже. Это относится к ценам энергоносителей, особенно сырой нефти, газа, цветных металлов. Под воздействием финансового кризиса за период с конца 1997 по 1998 гг. падение цен на сырую нефть достигло 32—35%, на газ — 18—20, на нефтепродукты — 30, на азотные удобрения — 37—40, на медь 21—23 и на лес — 27—30%. Достаточно сказать, что цена 1 барреля сырой ближневосточной нефти с 14—16 долл. снизилась до 9 долл.

В настоящее время, не без усилий ОПЕК*, устойчиво повысились цены на сырую нефть: к началу 2000-го года они составили 25 долл. и в дальнейшем колебались вокруг этой цифры. Подобные изменения в динамике цен произошли и по другим товарам. По прогнозу журнала "Экономист", в первые годы XXI столетия мировые цены на сырье несколько повысятся, но к 2010 г. вновь начнется их падение примерно до уровня 1997 года.

Вместе с тем ценообразование на рынках машин и оборудования — процесс, значительно отличающийся, например, от ценообразования

* **Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК)** — организация стран, контролирующая около половины мирового объема торговли нефтью. Воздействует на мировые цены на нефть путем установления для стран-участниц квот на ее добычу и продажу.

на рынках сырья и полуфабрикатов, а анализ формирования цен на конкретные изделия, поставляемые на международный рынок, затруднен из-за различий конструктивного характера, многообразия оборудования и т.д. Тем не менее, поставщики аналогичной продукции на мировой рынок имеют определенное представление о ценах конкурента. Как правило, уровень цен отражает конкретные производственные издержки с добавлением определенного процента, с учетом конкретного рынка сбыта, партнера, региона и т.д.

Влияние государства на внешнеторговые цены. Государственное регулирование внутренних цен, субсидирование экспорта, поддержка импорта, проведение таможенно-тарифной политики и т.д. в конечном счете оказывают существенное влияние и на цены внешние, причем тем больше, чем мощнее присутствие компаний данной страны на мировом рынке.

Государство регулирует цены внутреннего рынка в основном с помощью двух инструментов: гарантируя производителям уровень продажных цен и предоставляя субсидии для покрытия издержек производства. Хрестоматийными являются примеры поддержки государством сельского хозяйства в США и сельскохозяйственной политики ЕС. В США государство предоставляет субсидии из федерального бюджета в случае понижения рыночных цен ниже гарантированного уровня цен.

Специальная правительственная организация по гарантированным ценам принимает в залог у производителей сельскохозяйственные продукты и в случае, если цены рынка превысят залоговые, производитель выкупает свой товар и продает его на рынке. Если цены ниже залоговых ставок, то товар остается в собственности правительственной организации. Таким образом, США, являясь крупнейшим экспортером агропродукции, путем поддержки собственных производителей принимает действенные меры по сохранению такого зазора мировых цен, в результате которых и собственный производитель не остается в проигрыше, и уровень мировых цен находится под контролем.

Эффективен механизм ценообразования в ЕС, разработанный по каждому виду сельхозпродукции и для каждого региона. Устанавливаются несколько категорий цен — индикативные цены, определяемые органами ЕС как желательные, минимальные цены импорта или пороговые, минимальные продажные цены, гарантированные производителю интервенциями официальных организаций. Существование пороговой цены защищает рынок от импорта, цена интервенции гарантирует минимальный доход производителям.

Таким образом, протекционизм на границах ЕС защищает производителей от резких толчков мирового рынка. Продуманная агрополитика ЕС позволила в течение 10—15 лет пройти путь от импортера сельхозпродукции до положения, близкого к самообеспечению, и второго мирового экспортера.

Воздействие государства на уровень цен в машиностроительных и сырьевых отраслях, как правило, осуществляется косвенным образом. Например, государство берет на себя часть финансирования НИОКР, проводит преимущественно скрытое финансирование экспорта, ведет протекционистскую таможенную политику. Так, предоставляя экспортные субсидии компаниям, государство позволяет им держать экспортные цены на уровне мировых и не покидать рынок.

Устанавливая низкий уровень импортных пошлин, например, на сырье, государство преследует цель повысить конкурентоспособность на внешнем рынке тех товаров, на изготовление которых оно идет. Одной из разновидностей воздействия на цены мирового рынка является демпинг*. Цель демпинга — завоевание определенным товаром или группой товаров внешнего рынка путем продажи товаров на мировом рынке по ценам ниже внутренних. В дальнейшем убытки покрываются путем повышения цен на внешнем рынке, а затем и за счет проникновения в экономику стран-импортеров.

Имеются и другие механизмы и инструменты, используемые государством для проведения внешнеторговой политики (квоты, добровольное ограничение экспорта и т.д.)**, которые, в конечном счете, оказывают существенное влияние на уровень цен на мировом рынке, особенно если данная страна является, с экономической точки зрения, крупной.

Для современного мирового рынка характерно наличие большого количества различных отраслевых рынков товаров и услуг, множественность цен. На практике цена на конкретную продукцию одного и того же рынка может существенно различаться. Поэтому при обосновании, определении и согласовании внешнеторговой цены необходимо иметь четкое представление о характере сделки, диктующей особенность выбора цены:

- использование цен отдельных экспортных и импортных операций;
- определение уровня цены в зависимости от условий оплаты (наличный или безналичный расчет);
- ориентация на цены, формирующиеся в рамках обычных коммерческих сделок.

Поставщики товара на внешний рынок встречаются с существенными колебаниями цен, предоставлением различных скидок, приложением надбавок. Кроме того, практически всегда цены на аналогичную продукцию различаются, так как разные поставщики поставляют товары различного качества, комплектации и т.п. Значительную долю в конечной цене составляют транспортные расходы.

В современной международной торговле, особенно в торговле сырьевыми товарами и полуфабрикатами, заметное место занимают

* См. главу 3. данного пособия.

** См. главу 4 данного пособия.

посреднические фирмы, также имеющие свою маржу в результате осуществления продаж. Цены на машинно-техническую продукцию, технически сложные товары, как правило, формируются только при непосредственном контакте между продавцом-производителем и покупателем-потребителем. При этом в цену включаются самые различные составляющие — надбавки за гарантию, предпродажный и послепродажный сервис, упаковку и др.

1.3. Внешняя торговля

Внешняя торговля является основной формой экономического взаимодействия стран и представляет собой обмен товарами и услугами с зарубежными странами. Ее материальная основа *экспорт*, то есть вывоз товаров (работ, услуг) из страны и *импорт*, то есть ввоз товаров (работ, услуг) в страну.

Значение внешней торговли для экономики той или иной страны, отдельных отраслей и регионов оценивается с помощью ряда относительных показателей, принятых в международной статистике и исследованиях. Среди них важнейшие:

* показатель сопоставления объема внешней торговли страны (ВТ) с ее внутренним производством (П), рассчитываемый в процентах следующим образом:

$$K_{в/м} = \frac{ВТ}{П} \times 100;$$

* величина внешнеторгового оборота (и отдельно экспорта и импорта) на душу населения, рассчитываемая в долларах США;

* экспортная квота (страны, отрасли, региона, предприятия) – соотношение объемов экспорта (страны отрасли, региона, предприятия) (Э) и объема внутреннего производства (страны, отрасли, региона, предприятия) (П), рассчитываемая в процентах по формуле:

$$q_{эксп.} = \frac{Э}{П} \times 100;$$

* импортная квота – соотношение объемов импорта в страну (И) к внутренним ресурсам страны (сумма объема внутреннего производства (П) и объема импорта), рассчитываемая в процентах по формуле:

$$q_{имп} = \frac{И}{П + И} \times 100.$$

Как уже отмечалось, совокупность внешней торговли всех стран мира формирует международную торговлю. При изучении международной торговли исследуют динамику и структуру товарных потоков, их географическое направление. При публикации товарной

структуры международной торговли в статистических сборниках ООН товары группируют в соответствии со Стандартной международной товарной классификацией ООН (СМТК). Помимо этой товарной номенклатуры в мире широко используют также Брюссельскую таможенную номенклатуру (БТН), а с 1988 г. в статистике международной торговли начали применять гармонизированную систему описания и кодирования товаров (ГС), на использование которой переходит большинство стран мира, в том числе и Россия с 1991 г.

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

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

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

Причина этого явления — в росте специализации в условиях научно-технической революции. Монополии стремятся снизить удельные издержки производства путем повышения минимальных и оптимальных размеров предприятий, добиваясь экономии на крупномасштабном серийном производстве при широком использовании экспорта, поскольку объемы внутреннего рынка не дают возможности существенного роста производства. По данным исследований, с удвоением серийного производства издержки на единицу продукции снижаются на 8—10%.

На углубление специализации влияют также ускорение морального старения и быстрая обновляемость ассортимента, что ведет к специализации научных исследований. В международном разделении

труда происходит переход от межотраслевой специализации к внутриотраслевой, от готовой конечной продукции к промежуточным видам изделий.

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

Происходит, условно говоря, интеллектуализация мировой торговли. В экспорте промышленно развитых стран растет доля высокотехнологичной продукции, которая в США, Швейцарии и Японии составляет свыше 20%, ФРГ и Франции — около 15%. Особенно быстро растет торговля изделиями микроэлектроники.

Важную роль в международной торговле приобретают экспорт и импорт услуг (так называемый “невидимый экспорт”). Сюда относятся все виды международного и транзитного транспорта, иностранный туризм, услуги банковских и страховых компаний, платежи за патенты и лицензии, авторские гонорары и права, доходы от рекламы, художественные работы, услуги здравоохранения, обучение, программное обеспечение вычислительной техники, торговое посредничество.

По данным официальной статистики в 1997 г. в совокупном объеме операций с товарами и услугами на мировом рынке доля последних составляла 19,5%. За период 1980-1997 гг. торговля услугами выросла в 3 раза, достигнув в 1996 г. 2605 млрд. долл. В целом за последние два десятилетия темпы роста экспорта товаров и услуг опережали рост мирового валового продукта. На услуги приходится более 40% экспорта США, 46% — Англии.

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

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

приходится половина всего мирового дохода и более 1/3 мировой покупательной способности.

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

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

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

Характерной чертой последних лет является “бартеризация” внешнеэкономических сделок – рост встречной торговли, одного из самых давних видов международной торговли. **Встречная торговля** - это внешнеторговые операции, при совершении которых в единых документах (соглашениях, контрактах) фиксируются твердые обязательства экспортеров и импортеров произвести полный или частично сбалансированный обмен товарами, при частично сбалансированном обмене разница в стоимости покрывается денежными платежами.

Инициаторами встречной торговли являются импортеры, т.к. она позволяет им осуществлять закупки необходимых товаров с полной или частичной оплатой их поставками своих товаров. Правительства поддерживают стремление импортеров к встречной торговле, поскольку она способствует развитию национального экспорта и сбалансированности внешнеторговых расчетов. В условиях обострения сбыта экспортеры ради повышения возможностей сбыта вынуждены идти на то, чтобы получать от покупателей не денежный эквивалент стоимости товаров, а другие товары, которые они либо используют в собственном производстве, либо реализуют на рынке.

Особенностью встречной торговли на современном этапе является расширение практики встречных закупок экспортерами товаров, которые не могут быть ими использованы в собственном производстве, а заранее предназначаются для последующей продажи

на внешнем или внутреннем рынках.

Хотя в Генеральном соглашении по тарифам и торговле (ныне являющемся составной частью Всемирной торговой организации – ВТО) содержатся статьи, согласно которым встречные обязательства рассматриваются как ограничения, нарушающие принципы свободной торговли, до сих пор ни одна из стран - участниц ГАТТ не заявила протест по поводу осуществления встречных закупок. Оценки доли встречной торговли в мировом товарообороте весьма различны. Но по некоторым оценкам к началу 90-х годов на встречную торговлю приходилась примерно половина мирового товарооборота.

Специфика встречной торговли оказывает большое влияние на технику внешнеторговых операций. Обязательным звеном здесь являются банки, предоставляющие сторонам необходимые кредиты и осуществляющие взаиморасчеты в порядке, гарантирующим выполнение встречных обязательств. Банки открывают для контрагентов специальные счета “условного депонирования”, на которые зачисляются платежи покупателей за импортированные товары, и экспортеры получают с этих счетов причитающиеся им средства.

В работах, посвященных исследованию встречной торговли, применяется много еще не установившихся терминов. В этих условиях целесообразно пользоваться понятиями, отражающими экономическую сущность различных видов встречной торговли:

- **бартер** - безвалютный обмен товарами;
- **встречные закупки** - закупки, осуществляемые экспортерами в частичную оплату проданных товаров;
- **выкуп (откуп) устаревшей продукции** – зачет остаточной стоимости выкупаемых товаров в цене новых;
- **операции с давальческим сырьем (толлинг)** – переработка иностранного сырья с расчетами за работу исходным сырьем или продуктами переработки.

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

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

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

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

такой торговли достигает 60 млрд. долл. в год.

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

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

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

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

1.4. Внешнеторговый мультипликатор

Интенсивное развитие внешнеэкономических связей требует определить их влияние на развитие экономики страны. Экспорт и импорт, как и другие составляющие совокупных расходов, действуют с мультипликационным эффектом, то есть их изменения порождают изменения валового национального продукта (ВНП). Для количественной оценки воздействия внешней торговли на рост валового национального продукта экономическая теория разработала и использует в практике модель **внешнеторгового мультипликатора**. Большой вклад в ее создание и развитие внесли Дж. Кейнс, Р. Кан, Ф. Махлуп, П. Самуэльсон и другие экономисты.

Аналогично мультипликатору инвестиций, мультипликатор экспорта (M_x) равен отношению приращения ВНП ($\Delta \text{ВНП}$) к приращению экспорта (ΔX):

$$M_x = \frac{\Delta \text{ВНП}}{\Delta X}$$

Поскольку мультипликатор экспорта обусловлен внутренними процессами в сфере потребления, он может быть определен через предельную склонность к потреблению ($MR.C$) или предельную склонность к сбережению (MRS):

* См. главу 4 данного пособия.

$$M_x = \frac{1}{MRS} = \frac{1}{(1 - MRS)}$$

Влияние увеличения экспорта на объем производства определяется на основании формулы:

$$\Delta \text{ВНП} = M_x \Delta X$$

Но международная торговля – это не только экспорт, но и импорт. И если часть полученного от экспорта дохода идет на импорт, то внутренняя покупательная способность сократится. Импорт действует как утечка аналогично сбережениям (импорт имеет отрицательный знак). Поэтому анализировать импорт можно аналогично функции сбережения. С введением понятия *предельной склонности к импорту (MPM)*, как отношения изменения объема импорта к изменению национального дохода, *формула внешнеторгового мультипликатора (Mp)* принимает вид:

$$M_p = \frac{1}{(MRS + MRM)}$$

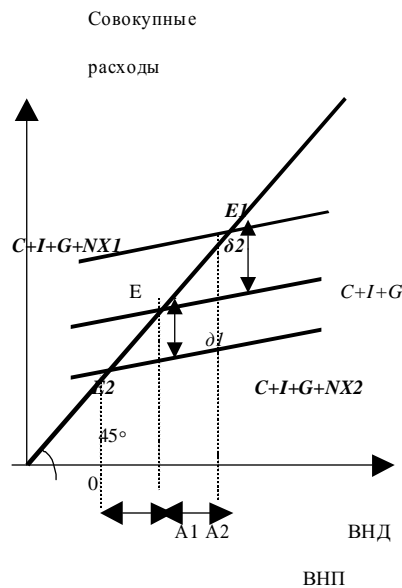
А влияние изменения экспорта с учетом импорта на изменение объема производства можно описать формулой:

$$\Delta \text{ВНП} = M_p \cdot \Delta X = \frac{1}{(MRS + MRM)} \Delta X$$

Графическая интерпретация мультипликатора внешней торговли представлена на рис. 1 (см. следующую страницу) в виде так называемого “**кейнсианского креста**”, показывающего зависимость между равновесным уровнем национального производства и совокупными расходами.

Объем производства *OE* – это равновесный объем в условиях закрытой экономики. График показывает, что положительный чистый экспорт (*NX1*) сдвигает вверх кривую совокупных расходов (*C+I+G*) и равновесие устанавливается в точке *E1*, соответствующей более высокому равновесному уровню национального производства. Отрицательный экспорт (*NX2*) действует с противоположным эффектом. Он снижает совокупные расходы, которым соответствует меньшее значение равновесного национального продукта (*E2*).

Оценивать уровень равновесного объема производства, хорош он или плох для экономики необходимо с учетом потенциального объема, т.е. объема производства при полной занятости. Совокупные расходы и соответствующий им равновесный объем производства могут быть меньше или больше потенциального объема производства. В первом



$\delta 1$ и $\delta 2$ - изменения равновесного

ВНП, вызванные чистым

экспортом

Рис. 1

случае имеет место дефляционный, во втором — инфляционный разрыв.

Соответственно, если увеличению совокупных расходов за счет чистого экспорта предшествовал дефляционный разрыв, то такое увеличение можно только приветствовать, поскольку за ним последует увеличение производства, расширение занятости, т. е. сокращение дефляционного разрыва.

Расширение экспорта, по сравнению с импортом, в условиях инфляционного разрыва, когда расходы высоки и равновесный национальный продукт превышает потенциальный, может усиливать инфляционное напряжение в стране. В этом случае с точки зрения внутреннего равновесия вряд ли стоит оценивать положительно экспансию экспорта. Изменения чистого экспорта в сторону увеличения (отрезок $\delta 2$,) и в сторону уменьшения (отрезок $\delta 1$) меньше вызываемых ими изменений в равновесном объеме производства (отрезки $A1$ и $A2$).

Действие мультипликатора внешней торговли не бесконечно. Мультиплицирование носит затухающий характер, величины очередных приростов неуклонно сокращаются, так как значение предельной

склонности к потреблению импортных товаров меньше единицы.

По прошествии определенного промежутка времени возмущение, вызванное приростом экспорта в одну из стран, сглаживается, системы вновь приходят в состояние равновесия. Большую роль в устранении нарушенного равновесия торгового баланса и помех на пути развития международной торговли призвано играть активное государственное регулирование.

2.5. Россия в мировой торговле. Проблемы и перспективы

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

Обеспечивая в 1996 г. поставку на мировой рынок товаров в объеме, равном 88,3 млрд. долл., а в 1998 г. — 72 млрд. долл., Россия обладала менее, чем 2,0% мирового экспорта. При этом вперед вышли такие страны, как Нидерланды, Бельгия, Испания, Республика Корея и др. Россия же находилась во втором десятке. Такое положение отражает довольно низкий уровень вовлеченности страны в мировой товарообмен.

Динамика развития российского внешнеторгового товарооборота в 90-е годы свидетельствует о наличии двух фаз. На начальном этапе имело место некоторое падение, связанное с разрывом хозяйственных связей после распада СССР; с 1992 г. наблюдается рост товарооборота, который к 1996 г. увеличился на 52,3%. Однако в 1997—1998 гг. наблюдался спад товарооборота.

Другой отличительный момент — стабильное положительное торговое сальдо, начиная с 1991 г. В 1996 г. оно достигло 28,5 млрд. долл., а в 1998 г., несмотря на уменьшение внешнеторгового оборота, — 28,4 млрд. долл. Это результат либерализации внешнеэкономических связей, совершенствования системы регулирования ВЭД, улучшения доступа российских традиционных товаров на внешние рынки.

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

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

В 1998 г. из-за крайне неблагоприятных внешних и внутренних условий впервые за семь предшествующих лет во внешней торговле России произошел спад. При этом, по сравнению с 1997 годом, объем российского экспорта сократился на 16 % и составил 72,5 млрд. долл. (без учета неорганизованной торговли), а импорта - на 18 % (44,1 млрд. долл.).

Падение объемов российской внешней торговли в 1998 г. объясняется не только августовским кризисом. Сложившаяся в 1997 году неблагоприятная конъюнктура мирового рынка на основные товары российского экспорта (энергоносители, цветные и черные металлы, химические продукты и лесоматериалы) продолжали ухудшаться и в период до 17 августа 1998 г.

О влиянии финансового кризиса на внешнюю торговлю страны говорят следующие цифры: в сентябре - декабре 1998 года по сравнению с аналогичным периодом 1997 г. импорт сократился на 56,2% , экспорт – на 24,8 %. Особенно сильно снизились поставки в Россию импортного продовольствия и потребительских товаров. В то же время повышение цен на мировом топливно-сырьевом рынке, начавшееся в 1999 г., позволило увеличить объемы и доходность российского экспорта.

Традиционно главным партнером России является Германия. Ее лидерство обусловлено высоким качеством производимых и поставляемых товаров (автомобили, видео- и аудиотехника, бытовая электроника, косметика, парфюмерия, мебель, одежда, обувь) при сравнительно низких оптовых ценах и территориальной близости. Немаловажны также установившиеся традиционные связи российских фирм, сохранившиеся с прежних времен, а также устойчивое положение немецкой марки.

Другими важными и стабильными партнерами России остаются Великобритания, Италия, Финляндия, США, Япония, Китай.

Бывшие социалистические страны Европы, попытавшиеся в начале 90-х годов переориентировать свои связи на Запад, встретили там активное противодействие. Потеряв “западные иллюзии”, эти страны начали шире использовать свои традиционные технологические и производственные взаимосвязи, географическую близость, неплохое знание российского рынка. В последние годы активно развиваются экономические связи с Венгрией, Польшей, Чехией и Словакией. Структура внешней торговли с этими странами дает возможность прогнозировать стабильное поддержание объема товарооборота.

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

Товарная структура российской внешней торговли на протяжении многих лет практически не меняется, как не меняется и перечень

товаров, обеспечивающих наибольшую валютную выручку. В целом в структуру экспорта входит примерно 4 тыс. различных видов отечественной продукции. Однако список товаров, на которые приходятся все основные объемы поступающей валюты, включает не более десяти позиций. Сюда входят, прежде всего, нефть, газ, лес, цветные металлы, алмазы.

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

Важнейшими проблемами, вносящими момент неопределенности в развитие внешней торговли России, являются общая экономическая нестабильность и значительная внешняя задолженность России.

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

Традиционно эти связи характеризуются несбалансированностью обмена, что выражается в превышении объема экспортных поставок из России по сравнению с величиной импортных поступлений из стран СНГ. Это означает, что часть создаваемого национального дохода России передается на нужды других республик. Россия поставляет в страны СНГ энергосырьевые ресурсы по внутренним ценам, которые все еще часто ниже мировых. Однако даже в этом случае сохраняется необходимость кредитования других стран СНГ со стороны России для покупки ими энергоносителей и других российских товаров.

К факторам, искажающим картину, следует отнести контрабанду товаров, связанную с “прозрачностью” границ. Отдельные выборочные проверки дают весьма впечатляющие цифры. Так, например, стоимость стратегически важных товаров, задержанных на границе России при попытке их экспорта, только за сентябрь 1995 г. составила 4,6 млрд. руб.

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

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

Введение общих для России и стран СНГ внешнеторговых норм и правил во взаимной торговле происходило постепенно. Первоначально

это были двусторонние соглашения между странами. В течение 1992—1993 гг. Российская Федерация заключила двусторонние соглашения о свободной торговле с большинством независимых государств — республик бывшего СССР. Для этих отношений характерным было доминирование вертикальных связей, замыкавшихся на Москве. Постепенно в результате роста числа двусторонних договоров начала складываться “ромашка” — система договоренностей группы новых независимых государств, подписавших однотипные договоры непосредственно с Россией.

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

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

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

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

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

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

Следующим шагом в попытках воссоздания “нормальной” экономической среды обитания хозяйствующих субъектов стран — членов СНГ можно считать подписанное в январе 1995 г. Соглашение о тройственном таможенном союзе между Россией, Казахстаном и Белоруссией.

Договор об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях предусматривает условия для свободного перемещения капиталов, товаров и услуг между отраслями, странами, образование таможенного платежного, межбанковского и транспортно-энергетического союза. Соглашением предусмотрена отмена тарифных и количественных ограничений во внешней торговле; второй этап предусматривает создание единого таможенного тарифа по отношению к третьим странам. К указанному соглашению могут присоединиться все другие страны СНГ и Восточной Европы; в частности, затем к нему присоединились Киргизия и Таджикистан.

2. МИРОВОЙ РЫНОК ССУДНОГО КАПИТАЛА И МИРОВОЙ РЫНОК ТРУДА

2.1 Сущность мирового рынка ссудного капитала

Мировой рынок ссудных капиталов - это механизм аккумуляции и перераспределения финансовых ресурсов в мировом масштабе. Этот рынок непосредственно выступает как совокупность спроса и предложения на ссудный капитал заемщиков и кредиторов из разных стран.

Превращение огромных денежных масс в ссудный капитал и их перераспределение между странами через рыночный механизм ускоряют структурные сдвиги в мировой экономике, усиливают процесс интернационализации производства.

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

Мировой денежный рынок объединяет спрос и предложение ссудного капитала, функционирующего в качестве международного покупательного и платежного средства. Аккумулированные на нем денежные средства и предоставляемые ссуды носят кратковременный характер. Они предназначены для обслуживания сферы обращения, главным образом, международной торговли.

Мировой рынок капиталов опосредует заимствования, осуществляемые на длительные сроки и в значительной мере используемые для финансирования капиталовложений. Мировой рынок капиталов тем самым обслуживает процесс расширенного воспроизводства в мировом масштабе. В зависимости от конкретных форм заимствований, мировой рынок капиталов можно разделить на *кредитный рынок и рынок ценных бумаг*.

Мировой рынок ссудных капиталов имеет особую институциональную структуру. Его основу образуют профессиональные участники, выступающие в качестве посредников между заемщиками и кредиторами разных стран. К ним относятся крупнейшие транснациональные банки, финансовые компании, фондовые биржи и другие кредитно-финансовые учреждения. Они аккумулируют огромные денежные накопления, поступающие на мировой рынок капиталов от официальных институтов, частных фирм, банков, страховых компаний, пенсионных фондов и т.д.

Основными клиентами кредитно-финансовых учреждений, выступающими в качестве заемщиков на мировом рынке капиталов, являются транснациональные корпорации, государственные органы, международные и региональные организации.

Большое значение для функционирования мирового рынка ссудных капиталов имеет деятельность международных валютно-кредитных и

финансовых организаций – Международного валютного фонда (МВФ), Всемирного банка. По сумме кредиты этих международных организаций занимают скромное место по сравнению с двусторонними правительственными кредитами и особенно кредитами частных банков. Однако получение кредитов от международных организаций является условием более свободного доступа страны к другим кредитным ресурсам, служа своеобразной гарантией платежеспособности и политической благонадежности государства-заемщика.

Мировой рынок ссудных капиталов имеет и определенную географическую локализацию. Он включает в себя целый ряд **международных финансовых центров**, которые аккумулируют и распределяют по всему миру огромные массы ссудных капиталов. В них сосредоточены многочисленные кредитно-финансовые учреждения, обслуживающие мировую торговлю и движение капиталов. Именно они производят основную долю всех международных валютных, депозитных, кредитных, эмиссионных, страховых операций.

Для функционирования международного финансового центра необходимы следующие факторы: высокий уровень экономического развития данной страны, ее активное участие в мировой торговле, наличие национального рынка капиталов и развитой банковской системы, либеральное валютное и налоговое законодательство, относительная политическая стабильность и т.д.

Ведущим финансовым центром считается Нью-Йорк, особенно велика его роль в эмиссии акций и облигаций, а также торговле ценными бумагами. *Главный европейский финансовый центр* — Лондон. Он занимает первое место по объему международных валютных, депозитных и кредитных операций. Ему принадлежит лидирующая роль и в развитии новых операций с ценными бумагами. В области традиционных долгосрочных займов в Западной Европе доминируют Цюрих и Франкфурт-на-Майне. Люксембург специализируется на краткосрочных и среднесрочных кредитных операциях.

В последнее время неуклонно повышается значение Токио как международного финансового центра. Среди новых финансовых центров можно назвать финансовые центры в Сингапуре, Гонконге, Бахрейне, Панаме, а также на Багамских, Каймановых, Антильских островах и т. д. Они получили название “оффшор”, что показывает отсутствие их тесной связи с местной экономикой. Многие из них имеют льготные налоговые и валютные режимы и тем самым являются привлекательными для транснациональных банков и корпораций. В таких налоговых “убежищах” лишь иногда регистрируются сделки, совершаемые в различных частях света.

Развитие мирового рынка капиталов внутренне противоречиво и неравномерно. С одной стороны, растущая интернационализация производства способствовала взаимопроникновению национальных рынков капитала. С другой, — вмешательство государства во внешнеэкономическую сферу ослабляло роль рыночного механизма в

распределении финансовых ресурсов между странами, ограничивало или даже приостанавливало вывоз частного ссудного капитала.

В последние десятилетия явно преобладала первая из названных тенденций. В этот период наблюдалось ускорение процесса интернационализации производства, бурный рост международной торговли, усиление интеграционных процессов. Многие промышленно развитые страны проводили политику постепенной либерализации национальных финансовых рынков. Объективные потребности мирового хозяйства способствовали возникновению в 60-е годы международного рынка ссудных капиталов — евторынка.

Евторынок представляет собой совокупность денежных средств, функционирующих в качестве ссудного капитала за пределами национальных границ и не подлежащих контролю со стороны государственных органов. Валюты, в которых проводятся операции на евторынке, то есть доллары, швейцарские франки, немецкие марки и т. п., помещенные на счета не на родине этих валют, получили название евродолларов, швейцарских еврофранков, немецких евромарок и т. п. под общим названием **евровалюта**. На этом основании в научной литературе евторынок часто называют евовалютным рынком или рынком евовалют.

Структура евторынка представляет собой три взаимосвязанных сектора: еводенежный рынок, то есть рынок краткосрочных еврокредитов; рынок среднесрочных банковских еврокредитов; рынок еврооблигаций или еврозаймов, образующий рынок долгосрочных кредитов.

Отчетливой тенденцией развития евторынка явилась *секьюритизация*, то есть расширение ссудных операций, опосредуемых выпуском ценных бумаг. Возросло значение рынка еврооблигационных займов. *Еврооблигации (евробонды)* (от *англ. eurobonds*) — это международные ценные бумаги, представляющие собой долговые обязательства заемщика при долгосрочных займах в евовалютах, оформленные в виде облигаций. Они выпускаются на срок от 7 до 40 лет и размещаются одновременно на рынках нескольких стран (в отличие от традиционных иностранных облигаций, размещаемых на рынках одной определенной страны). Основными заемщиками выступают правительства отдельных стран и международные организации, ТНК, местные органы власти и государственные учреждения. В 1996 году Россия впервые выпустила и успешно разместила еврооблигационный займ, что позволило уже в 1997 г. осуществить второй выпуск еврооблигаций.

2.2. Платежный и торговый балансы

Реальную картину, характеризующую реальный эффект (или потери) от внешней торговли, отражает платежный баланс страны. **Платежный баланс страны** — это соотношение платежей за границу и поступлений из-за границы за определенный период (год, квартал, месяц).

Платежный баланс состоит из двух колонок — поступлений и платежей. В большинстве стран мира его статьи группируются по примерной схеме, рекомендованной Международным валютным фондом.

Фундаментом платежного баланса служит **торговый (внешнеторговый) баланс**, характеризующий экспорт и импорт товара. Он строится на основе данных таможенной статистики, учитывающей объемы реально пересекающих границу товаров, тогда как **платежный баланс** учитывает платежи и поступления в ходе внешнеторгового оборота, которые по времени могут не совпадать с движением товара.

Торговый баланс показывает, насколько страна включена в область международного разделения труда, каково ее место в мировом производстве и мировом обмене. В наибольшей степени связь национальной экономики с системой мирового хозяйства, методы государственного поощрения экспансии национального капитала характеризует **баланс международных расчетов**, который является сведенными в таблицы статистическими показателями участия стран в международном обмене товарами, услугами, капиталами и рабочей силой.

Внешнеторговые операции связаны с предоставлением и получением участниками экспортных и импортных сделок различного рода услуг (транспортных, страховых, банковских, почтовых, телеграфных и других), постольку, наряду с практикой составления торгового баланса, получает распространение учет операций по обмену резидентов различных стран разнообразными услугами.

Баланс услуг — это соотношение стоимости оказанных и полученных услуг за определенный период. Показатели этого баланса, взятые за ряд лет, могут свидетельствовать о том, по каким направлениям шло развитие отдельных стран в качестве мировых финансовых центров, в сфере предоставления каких услуг страны конкурируют друг с другом.

Каждый из рассмотренных балансов может быть активным или пассивным за какое-то время, т. е. сводиться с положительным, активным сальдо или с дефицитом, отрицательным итогом, пассивным сальдо.

Сегодня важнейшая форма международных экономических отношений — это вывоз капитала. В связи с этим важное значение приобретает изучение **баланса движения капиталов и кредитов (БДКК)**, выражающего соотношение ввоза и вывоза их за определенный период. Состояние этого баланса во многом предопределяет состояние других балансов международных расчетов, помогает глубже понять причины и перспективы их динамики.

В таблицах БДКК движение капиталов и кредитов отражается с точки зрения таких форм, как прямые и портфельные инвестиции, долгосрочные государственные займы, долгосрочные и среднесрочные экспортные кредиты, краткосрочные официальные и частные займы и

кредиты, в том числе срочные и бессрочные депозиты, текущие счета. Приток средств в страну по этим статьям показывают в активе, с положительным знаком; утечку средств — в пассиве, со знаком “минус”. Соответственно, превышение ввоза капиталов и кредитов над вывозом образует актив БДКК, а превышение вывоза над ввозом — его пассив.

Показательным для характеристики страны во всемирном хозяйстве является **баланс международной задолженности и требований (БМЗТ), или расчетный баланс на определенную дату**. В нем отражается объем денежных требований и обязательств страны по ее взаимоотношениям с другими странами, сложившийся на определенную дату. Отметим, что основой возникновения требований и обязательств в международном платежном обороте служат товарные сделки, обмен услугами, выпуск и приобретение ценных бумаг, а также всякого другого имущества, например, недвижимого.

БМЗТ показывает положение страны в системе мировых финансовых связей и отвечает на вопрос, является она международным кредитором или должником по всему кругу ее внешних расчетов. В поддержании стабильности международных расчетов важнейшее место принадлежит международным финансово-кредитным институтам. Прежде всего, это **Международный валютный фонд, МВФ** (англ. International Monetary Fund) являющийся международной валютно-финансовой организацией, созданной как специализированная организация ООН для содействия развитию международной торговли и валютного сотрудничества.

Важнейшей задачей деятельности МВФ является достижение **международной валютной ликвидности**, которая представляет собой подвижность валютных ресурсов, обеспечивающую возможность бесперебойной оплаты в срок обязательств в международной сфере. Она характеризуется соотношением между валютными резервами страны и суммой ее внешней задолженности. **Валютные резервы** — это активы валютных средств, находящихся в распоряжении государств, банков, транснациональных и международных компаний и используемых для международных расчетов и платежей.

Таким образом, платежеспособность страны можно оценить с помощью показателя (коэффициента) международной ликвидности, рассчитываемого по формуле:

$$K_{\text{межд. вал. ликв.}} = \frac{\sum \text{валютных резервов}}{\sum \text{внешней задолженности}}$$

2.3. Иностранные инвестиции в экономику РФ

Потенциально российская экономика имеет ряд привлекательных особенностей для иностранных инвесторов, среди которых следует

выделить емкость внутреннего рынка, относительно дешевую рабочую силу, слабую конкуренцию среди иностранных предпринимателей. Однако высокая степень политической нестабильности заставляет большинство инвесторов не рисковать крупными суммами.

На начало 1995 г. в России было зарегистрировано 13300 предприятий с иностранными инвестициями, а число работающих на них составляло 330 тыс. человек. *Для сравнения:* в Эстонии на тот же период было зарегистрировано около 14000 предприятий с иностранным капиталом.

Основная масса осуществленных инвестиций приходилась до 1996 г. на предприятия пищевой промышленности, наиболее привлекательные в силу быстрой окупаемости вложенного капитала. Однако, в последние годы отмечалось увеличение доли капиталовложений в ТЭК.

Из других отраслей наибольшую привлекательность для иностранных инвесторов имеет торговля, строительство, деревообработка. На долю всех остальных приходится около трети всех инвестиций.

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

Существующий объем иностранных инвестиций в России оценивается большинством экспортеров как явно неудовлетворительный. По экспертным оценкам реальных потребностей и возможностей Россия могла бы осваивать 12 млрд. долл. в год; идеальный вариант допускает даже 40—50 млрд. долл.

Фактически, по данным Госкомстата России, совокупный объем иностранных инвестиций в экономику России, по состоянию на сентябрь 1998 г. превысил 30 млрд. долл., в том числе в 1992 г. составил 1,5 млрд., в 1993 г. — 1,3 млрд., в 1994 г. — 1 млрд. долл.

Гипотетическая привлекательность российского рынка для иностранных инвесторов (прежде всего в связи с его неограниченными сырьевыми возможностями) явно уступает сумме негативных факторов, наиболее важными из которых следует признать социально-экономическую неустойчивость. Публикуемый ежегодно английским журналом “Экономист” рейтинг оценивает политическо-экономический риск в России в 90% по сравнению с 30—40% для большинства европейских стран.

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

госструктурах и организованная преступность.

Для изменения складывающейся ситуации в середине 90-х годов в России было принято несколько постановлений, касающихся улучшения инвестиционного климата для крупных компаний, действующих в сфере нефтедобычи (Закон о разделе продукции и т.д.), однако серьезных изменений в притоке иностранного капитала это не принесло.

В последний период, однако, наблюдается медленная и несколько противоречивая тенденция некоторого улучшения и стабилизации. В июне 1994 г. заключено крупномасштабное Соглашение с Европейским Союзом о партнерстве и сотрудничестве, открывающее новый этап во взаимодействии России с этим ведущим центром экономического развития не только в Европе, но и во всем мире. 1 декабря 1997 г. оно вступило в силу после завершения процесса ратификации в России и странах ЕС. Получены новые кредиты от МБРР и МВФ. В 1994 г. в соответствии с обязательствами, взятыми на встрече “большой семерки”, США учредили специальный Фонд поддержки мелких и средних предприятий в России, существенную роль в финансировании которого играет ЕБРР (Европейский банк реконструкции и развития).

Однако после некоторого оживления в привлечении иностранных инвестиций в 1995—1997 гг. в связи с острым финансовым кризисом в 1998 г. их приток сократился, а после 17 августа 1998 г. имело место изъятие капитала зарубежными инвесторами. В первом полугодии 1999 г. существенных изменений в этой тенденции не произошло.

Помимо общей экономической нестабильности, факторами, негативно влияющими на привлечение инвестиций в Россию, является нерациональное использование внешних заимствований и значительная внешняя задолженность.

По состоянию на начало 1999 г. внешний долг России составил 145,0 млрд. долл. Зарубежные государства должны ей 140 млрд. Проблема заключается в качественном различии этих двух сумм.

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

Иное положение с российской задолженностью, которая почти

целиком состоит из кредитов, предоставленных развитыми странами в свободно конвертируемой валюте. Из 145,0 млрд. долл. 103 млрд. составляют долги бывшего СССР: 42 млрд. приходится на Россию, получившую кредиты после 1 января 1992 г. Рост задолженности объясняется двумя причинами: невыплатой процентов по долгу СССР и ростом собственно российского долга в связи с новыми займами.

Основная масса долга — банковские кредиты, предоставленные СССР до 1991 г.

Реструктуризация долга* и возможное списание его части в рамках Парижского клуба кредиторов, объединяющего государства-кредиторы (долг РФ на начало 1999 г. — 38,7 млрд. долл.) и Лондонского клуба, объединяющего около 600 банков-кредиторов (31,8 млрд. долл.) поставлены в зависимость от достижения договоренностей с международными кредитно-финансовыми организациями и прежде всего с МВФ.

После достаточно трудных предварительных переговоров МВФ выразил готовность отсрочки платежей в 1999—2000 годах на 16 млрд. долл. При этом России предполагается предоставить кредит на 7,5 млрд. долл., в том числе 4,5 млрд. долл. от МВФ, 2 млрд. долл. от Мирового банка — на бюджетную поддержку и 1 млрд. долл. от правительства Японии. Кроме того, Всемирный банк предоставит кредиты на строительство автодорог, на дальнейшую реструктуризацию угольной отрасли и социальный заем на общую сумму 1,05 млрд. долл.

Однако, МВФ пока задерживает выплату траншей в счет очередного кредита, мотивируя это невыполнением Россией согласованных мер по структурной перестройке экономики (в частности, невыполнение условия, предусматривающего демонополизацию ТЭКа).

Серьезным прорывом в решении проблемы внешней задолженности России стало подписание в начале 2000 г. соглашения между Россией и Лондонским клубом банков-кредиторов, которое предусматривает списание 36,5% долга и реструктуризацию остальной его части.

Схема реструктуризации предполагает перевод оставшейся части долга в еврооблигации со сроком обращения 30 лет. Кроме того, предусматривается 7-летний льготный период (в течение которого будут выплачиваться только проценты, а основная сумма долга не будет гаситься). Что касается уже просроченных платежей, то на сумму \$2,8 млрд. будут также выпущены еврооблигации, но с 10-летним сроком погашения. Кредиторы получают 9,5% номинала в момент эмиссии, а затем последуют выплаты по купонам в размере 8,25% (льготный период составит 6 лет).

По оценкам официальных лиц, учитывая сокращение процентных выплат, общее облегчение долгового бремени России достигает почти 50%.

Урегулирование отношений с банками-кредиторами позволяет

* Реструктуризация долга – пересмотр сроков выплаты процентов по займам и/или погашения основной суммы долга.

приступить к следующему этапу нормализации долговых отношений России с внешним миром — к переговорам со странами Парижского клуба (объединяющего государства-кредиторы). Однако более важно то, что лондонский прорыв служит индикатором положительных сдвигов в общей позиции Запада по отношению к России.

Успех, достигнутый на переговорах в Лондоне, — лишь первый шаг на пути решения проблемы внешней задолженности России. Хотя Запад неформально дал понять России, что считает ее изоляцию от международного сообщества еще более дорогим мероприятием, чем списание части долга, без серьезных сдвигов в выполнении структурных мер правительству РФ не добиться кредитов МВФ.

2.4. Экспорт российского капитала за рубеж

Экспорт российского капитала представляет собой вывоз капитала в денежной или товарной формах российскими предпринимателями за границу.

В настоящее время преобладает экспорт денежного капитала: *предпринимательского и кредитного.*

Экспорт кредитного капитала осуществляется в форме кредитов, займов, вложений денежных средств на текущие и депозитные счета иностранных банков.

Устанавливая порядок проведения валютных операций, Центральный банк РФ придерживается определенной стратегии. Стратегия валютных операций называется *камбизмом* (англ. *cambistry*). Суть камбизма заключается в изыскании наиболее эффективных методов перевода денежных средств в другую страну. Камбизм связан, прежде всего, с портфельными инвестициями, с вложением денежных средств в иностранную экономику с целью получения наибольшего полезного эффекта. Камбизм представляет собой также определение направлений и структуры предоставляемого кредита с тем, чтобы субъект-должник был способен своевременно оплачивать проценты по кредиту, а величина этого процента была максимальной.

Российским хозяйствующим субъектам для участия в капитале иностранных банков и кредитно-финансовых учреждений необходимо иметь разрешения от Банка России.

Банк России выдает разрешение на вывоз капитала в соответствии с Основными принципами предоставления Центральным банком Российской Федерации разрешений российским юридическим лицам-резидентам на участие в капитале банков и иных кредитно-финансовых учреждений за границей, утвержденными письмом Банка России от 28 апреля 1993 г. N35.

Такое разрешение выдается как уполномоченным банкам, имеющим генеральную лицензию на право совершения операций с валютой, так и остальным хозяйствующим субъектам. Уполномоченные банки могут использовать две формы вывоза капитала:

- открытие за границей своего зарубежного филиала;
- принятие долевого участия в капитале иностранного банка.

Центральный банк РФ разрешает вывоз капитала для долевого участия в капитале иностранного банка, как правило, только в том случае, если это участие обеспечит российским инвесторам контроль за деятельностью банка, т. е. если уполномоченному банку, его финансовой группе или группе уполномоченных банков будет принадлежать более 50% акций иностранного банка. Таким образом, вывоз капитала разрешается только на правах полного или мажоритарного участия (более 50%).

Для получения разрешения уполномоченный банк подает в Банк России заявку, в которой указывает цели вывоза капитала и экономическое обеспечение проекта.

С 1 января 1994 г. за хозяйствующими субъектами-экспортерами, имеющими разрешение Банка России на открытие счетов в банках за границей, установлен порядок валютного контроля, изложенный ниже.

Эти хозяйствующие субъекты, как и другие экспортеры, должны представить в контролирующие органы документы со сведениями о лицах, уполномоченных подписывать внешнеторговые контракты от имени хозяйствующего субъекта, и оттиском печати; паспорт сделки, заполненный и подписанный от имени хозяйствующего субъекта.

Действующее законодательство РФ в области валютного контроля оказалось неэффективным и не смогло предотвратить крупномасштабную утечку российских капиталов за границу. В связи с этим в 1999 году предпринимались меры по его совершенствованию.

Вклады (текущие счета, депозиты) российских хозяйствующих субъектов и граждан в иностранных банках называются *авуарами*.

Совокупность этих средств, принадлежащих какой-либо стране, называется ее *иностранными авуарами*.

Иностранные авуары подчиняются законодательству страны, в которой они размещены. Правительство такой страны может принять меры по их временному аресту или конфискации, т.е. применять блокирование счетов.

2.5. Межстрановые миграции населения

Одним из проявлений интернационализации и демократизации хозяйственной и социально-культурной жизни человечества, а также последствий острых межнациональных противоречий, прямых столкновений между народами и странами, чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий являются крупномасштабные *внутристрановые и межстрановые* перемещения населения и трудовых ресурсов в разных формах.

Это и добровольные мигранты, пользующиеся правами и возможностями, предоставленными им мировой цивилизацией и международными рынками труда для выбора места жительства и работы,

беженцы и вынужденные мигранты, покидающие родину не по своей воле, а под давлением обстоятельств. Масштабы потоков и драматизм положения таких мигрантов в отдельные исторические периоды и годы превращаются в глобальные проблемы. Их разрешение требует широкого международного сотрудничества.

Мировое сообщество, еще недавно не ощущавшее непосредственно размеров, особенностей и последствий миграционных процессов на международном уровне, столкнулось с необходимостью координации усилий многих стран по разрешению острых ситуаций и коллективному регулированию миграционных потоков. *Организационно-институциональные, нормативно-правовые и финансовые механизмы регулирования*, созданные в прошлые годы на глобальном (в рамках ООН и других организаций), региональном (региональные экономические организации) и национальном (в основном промышленно развитыми странами) уровнях, позволяют мировому сообществу постепенно ослаблять остроту в сфере международной миграции населения и нормализовать миграционные потоки. Последнее десятилетие нашего столетия характеризуется тем, что страны-импортеры и страны-экспортеры трудовых ресурсов вносят существенные коррективы в свою миграционную политику.

Межстрановая миграция населения и трудовых ресурсов развивается при наличии значительного контраста в уровнях экономического и социального развития и темпах естественного демографического прироста стран, принимающих и отдающих рабочую силу. Географическими центрами иммиграции являются наиболее развитые страны, такие, как США, Канада, Австралия, большинство западноевропейских стран, а также страны с высокими доходами от продажи нефти и бурным экономическим ростом (Саудовская Аравия, Бахрейн, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты).

Внешняя трудовая миграция относится к одному из видов международной миграции населения, который характеризуется перемещением рабочей силы как правило из менее развитых в экономически более развитые страны на временную работу с последующим возвращением на родину.

Мировой опыт свидетельствует, что трудовая миграция обеспечивает несомненные преимущества как принимающим рабочую силу странам, так и поставляющим ее. Но она способна породить и острые социально-экономические проблемы.

К положительным моментам относят смягчение условий безработицы, появление у страны-экспортера рабочей силы дополнительного источника валютного дохода в форме поступлений от эмигрантов, а также приобретение ими знаний и опыта. По возвращении домой они, как правило, пополняют ряды среднего класса, вкладывая заработанные средства в собственное дело, создавая дополнительные рабочие места.

К отрицательным последствиям трудовой миграции следует

отнести тенденции роста потребления заработанных за границей средств, желание скрыть получаемые доходы, “утечку умов”, иногда и понижение квалификации работающих мигрантов и т.п. **“Утечка умов”** – это миграция интеллектуальных трудовых ресурсов. “Погоня за умами” стала в настоящее время определяющим условием экономического процветания ряда стран. Просчеты в выборе ориентиров миграционной политики вызывают нежелательную реакцию в виде роста нелегальной миграции и последующей социальной активности возвращающихся мигрантов и др. В этой области особенно очевидны неэффективность жестких, директивных мер и необходимость косвенных, координирующих воздействий со стороны государств и правительств.

2.6. Миграционная политика развитых государств

Важная особенность международной миграции рабочей силы состоит в различии интересов и задач стран экспортеров и стран-импортеров рабочей силы.

Если страна-импортер рабочей силы в большей степени отвечает за прибытие и использование мигрантов, то в функции страны-экспортера рабочей силы в большей степени входит регулирование оттока и защита интересов мигрантов за рубежом. Страны-импортеры трудовых ресурсов, которые постоянно испытывают необходимость в привлечении рабочей силы, свою иммиграционную политику основывают на регулировании численности и квалификации прибывающих мигрантов.

Для определения потребности страны в иностранной рабочей силе проводится анализ зависимости экономики страны и ее отдельных отраслей от импорта рабочей силы с помощью показателя удельного веса иностранных рабочих в общем числе занятых в стране (отрасли). Он рассчитывается по формуле:

$$d_{ин.раб.} = \frac{\sum_{ин.раб}}{\sum_{занятых}}.$$

В качестве инструмента регулирования численности используется показатель иммиграционной квоты, который ежегодно рассчитывается и утверждается в стране-импортере. При определении квоты учитываются потребности страны в иностранной рабочей силе и по отдельным категориям привлекаемого населения (по возрастным группам, образованию и т.п.), а также принимается во внимание состояние национальных рынков труда, жилья, политическая и социальная обстановка в стране-импортере.

Иммиграционная квота может быть распределена в определенной пропорции между различными категориями иммигрантов. Например, в США в 1995 г. было принято следующее распределение иммиграционной

квоты: 71% — родственники граждан США, 20% — специалисты, в которых нуждаются США, и 9% — прочие группы иммигрантов. Новый закон об иммиграции, принятый в США в 1996 г., существенно расширил размеры квоты для иммигрантов, но в то же время ужесточил требования к их качественным характеристикам.

Качественный состав трудящихся-иммигрантов регулируется в принимающих странах путем использования различных методов (в целях определения групп иммигрантов, для которых предусмотрены преференции (льготы), в части первоочередного получения въездной визы).

О высоких требованиях к качеству прибывающей рабочей силы свидетельствует необходимость прохождения процедуры признания имеющихся у мигранта документов об образовании или профессиональной подготовке, а также имеющегося опыта работы по специальности. Возрастной ценз является одним из распространенных критериев отбора иммигрантов. Шансы получить разрешение на въезд в страну выше у более молодых претендентов.

Национальность иммигранта является качественным признаком, дифференцированным в зависимости от национального состава принимающей страны и учитываемым для обеспечения, например, в США национального равновесия.

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

- требование хорошего состояния здоровья у прибывающего мигранта (характерно для ряда скандинавских стран и США);
- дополнительные профессиональные требования, относящиеся к ряду специальностей или профессий (в США, например, иностранный программист должен владеть принятыми в стране программными средствами, быть знакомым с соответствующими компьютерными системами);
- ограничения личностного и психологического плана. Так, например, претендент на получение гражданства ЮАР должен иметь “добрый характер”. В США издавна ограничен въезд для представителей любой из партий тоталитарного типа.

Значение того или иного качественного признака при отборе иммигрантов не является постоянным и может меняться в пользу других приоритетов. Вместе с тем по ряду важнейших характеристик, таких, как возрастной ценз, наличие трудового сертификата; определенной профессии и профессиональной подготовки, требования достаточно устойчивы во времени.

Селективность миграционной политики стран-импортеров выражается также в предоставлении льгот отдельным категориям мигрантов с целью их привлечения в страну. Так, приоритетным правом получения разрешения на иммиграцию пользуются бизнесмены, предполагающие открыть дело в стране пребывания.

Одной из целей иммиграционной политики является защита национального рынка труда от неконтролируемого притока иностранной рабочей силы. Для осуществления этой цели государства-импортеры применяют меры, направленные на сокращение или предотвращение иммиграции, а также на сокращение иностранной рабочей силы в стране пребывания. Например, в США одновременно с ужесточением политики по отношению к нелегальным иммигрантам законодательством предусмотрено право на легализацию для части иностранцев, без разрешения находящихся в стране, что является гуманным актом и свидетельствует о демократических тенденциях в осуществлении иммиграционной политики. Многие страны-импортеры рабочей силы приняли и реализуют государственные программы стимулирования репатриации официально зарегистрированных иностранцев, в которых преобладают экономические (а не административные) стимулы (предоставление материальной помощи и возможности приобретения профессии и т.п.)

Международная организация труда так определила *цели эмиграционной политики стран-экспортеров*: эмиграция трудовых ресурсов должна способствовать сокращению безработицы, поступлению от трудящихся-эмигрантов валютных средств, которые используются для сбалансированности экспортно-импортных операций; эмигрантам за рубежом должен быть обеспечен соответствующий жизненный уровень; требование возвращения на родину эмигрантов сочетается с приобретением последними в зарубежных странах профессий и образования.

Современная международная трудовая миграция характеризуется активизацией и ростом влияния стран-экспортеров рабочей силы, которые применяют различные методы и средства для достижения целей эмиграции, а именно:

- методы и средства защиты интересов государства-экспортера трудовых ресурсов путем регулирования масштабов эмиграции и качественного состава эмигрантов, выезжающих за пределы страны. Большинство государств демонстрируют своей эмиграционной политикой уважение прав своих граждан на свободное перемещение. Некоторые страны проводят политику сдерживания эмиграции, особенно в отношении высококвалифицированных специалистов и при нехватке квалифицированной рабочей силы, а также при неблагоприятной демографической ситуации;

- методы использования эмиграции в целях обеспечения ресурсами экономики страны путем привлечения валютных средств трудящихся-мигрантов. Для этого в национальных банках открывают эмигрантам валютные счета под более высокую процентную ставку, создают им выгодные условия использования своих валютных средств для приобретения товаров и производственного оборудования и т.п. Ряд государств прямо обязывает трудящихся-эмигрантов переводить в страну происхождения значительную (иногда дифференцированную по

категориям) долю полученной за границей заработной платы.

- методы и средства по защите прав трудящихся-эмигрантов путем использования двусторонних соглашений и контрактной формы найма рабочей силы для работы за границей, которая призвана обеспечить определенные экономические и социальные гарантии (по заработной плате, оплате проезда, жилью, продовольственному обеспечению и медицинскому обслуживанию и т.п.), а также путем организации учреждений, фондов, представительств, назначения специальных должностных лиц и т.п. в целях контроля за выполнением условий международных соглашений по трудовой миграции, решения спорных вопросов в стране пребывания мигрантов и соблюдения их основных прав.

В посольствах и представительствах некоторых стран за рубежом назначаются атташе по труду, которые призваны обеспечивать защиту прав трудящихся-мигрантов, в том числе разрешение спорных вопросов при их размещении, ведение переговоров с работодателями. Создаются специальные фонды, в задачи которых помимо контроля за соблюдением прав трудящихся-мигрантов и членов их семей входит накопление средств (фонда благосостояния), предназначенных для обеспечения медицинского обслуживания, жилищного строительства, расширения сети школ и т.п. возвращающихся на родину мигрантов;

- меры, способствующие как защите государственных интересов, так и прав, и свобод трудящихся-мигрантов. Одной из таких мер является введение порядка обязательного государственного лицензирования деятельности по найму граждан для работы за границей. Цель лицензирования — наделение правом посредничества при трудоустройстве за границей только тех организаций, которые обладают достаточными знаниями, опытом работы, располагают надежными международными связями и способны нести материальную и юридическую ответственность за результаты своей деятельности.

3. МИРОВОЙ РЫНОК ТОВАРОВ И УСЛУГ

3.1. Особенности торговли сырьевыми товарами

Неравномерность распределения природных богатств по странам, истощение в ряде развитых стран полезных ископаемых и быстрый рост потребностей в топливно-сырьевых товарах сделали жизненно необходимым широкий обмен сырьевыми и продовольственными ресурсами. В связи с этим удельный вес топливно-сырьевых ресурсов и продовольственных товаров в международной торговле остается высоким. Экспорт этих товаров в последние годы составляет более четверти всего мирового экспорта. А с учетом торговли полуфабрикатами – черными и цветными металлами и химическими товарами - около половины.

В обобщенном виде в понятие “сырьевые товары” входят: минеральное сырье и продукты его обогащения и переработки; сельскохозяйственное сырье растительного и животного происхождения и продукты его переработки; химические и продовольственные товары. Следует отметить, что во многих случаях весьма сложно провести грань между сырьевыми товарами и готовой продукцией.

Международная торговля многими видами сырьевых товаров осуществляется в условиях, несколько отличающихся от других видов внешнеторгового обмена. Как уже отмечалось, это прежде всего, длительное превышение предложения над спросом на мировом рынке, разработка новых синтетических материалов, ведущая к успешной конкуренции с продукцией растительного и животного происхождения, внедрение материаловосберегающих технологий, рост использования вторичного сырья.

Международная торговля многими сырьевыми товарами в большей степени, чем торговля готовой продукцией монополизирована крупнейшими компаниями промышленно развитых стран и прежде всего ТНК, которые имеют возможность диктовать цены на рынках и обеспечивать неэквивалентный обмен в свою пользу. Промышленно развитые страны имеют возможность регулировать спрос и предложение на мировом рынке по многим видам сырьевых товаров путем создания и распродажи стратегических запасов.

Спрос и предложение на минеральное и сельскохозяйственное сырье в гораздо в большей степени зависят от погодных условий и состояния политического климата, особенно в главных сырьевых регионах.

Для торговли сырьевыми товарами характерно стремление партнеров установить долгосрочные соглашения, которые, с одной стороны, обеспечивают стабильный сбыт, с другой, – гарантированное снабжение производства исходной продукцией. В рамках долгосрочных соглашений торговля обычно ведется по текущим ценам рынка, но стороны стремятся к стабилизации цен, вводя пределы их отклонений в согласованный период. Осложнение проблемы сбыта сырьевых товаров побудило правительства многих развивающихся стран принять законодательные акты, обязывающие страны предусматривать расчеты встречными поставками товаров традиционного экспорта.

Особое место занимает внутрикорпорационная торговля между материнскими и дочерними филиалами добывающих ТНК, которая ведется по пониженным трансфертным ценам с целью безналогового перевода прибыли, полученной при разработке зарубежных источников сырья с использованием местной дешевой рабочей силы. Внутрикорпорационная торговля в настоящее время составляет примерно треть мирового товарооборота сырьевыми товарами.

Особое место в мировой торговле сырьевыми товарами занимает деятельность Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК), которая преследует цель стабилизации мировых цен на нефть.

Международные товарные соглашения (МТС) применяются для регулирования торговли сырьем с целью стабилизации рынка, снижения спекуляции и ограничения деятельности ТНК. Их можно разделить на три вида:

- Стабилизационные МТС, заключаемые для стабилизации цен на сырье путем приведения в равновесие спроса и предложения. Это достигается посредством установления для участников квот на производство и экспорт сырья, а также создания стабилизирующих запасов. Стабилизационные МТС обычно заключаются на такие товары, как каучук олово, кофе и ряд других.

- Административные МТС – заключаются для статистического анализа и выработки общих рекомендаций по торговле некоторыми видами товаров. Например, по пшенице и по сахару.

- МТС по мерам развития направлены на развитие экспортных потенциалов производителей сырья. Такие соглашения заключаются по джуту, древесине ценных пород, торговле растительным маслом и т. п. Заключение МТС не препятствует монополизации рынка продовольственных товаров ТНК, на которые приходится подавляющая доля торговли такими массовыми товарами как зерновые и зернобобовые (90 %), какао – бобы (95 %), рис (70 %), кофе (50 %).

3.2. Международная торговля промышленными товарами, машинами и оборудованием

В современной мировой торговле промышленной продукцией, машинами и оборудованием используются разнообразные организационные формы экспорта и импорта, а также различные методы исполнения внешнеторговых операций. Характерной чертой для мировой торговли в современных условиях являются опережающие, достаточно высокие темпы расширения торговли готовыми промышленными изделиями, а в них – машинами и оборудованием. Еще более высоки темпы роста торговли продукцией средств связи, электро- и электронной техники, компьютеров и т.п. Еще быстрее расширяется обмен комплектующими изделиями, узлами и агрегатами, поставляемыми в порядке производственной кооперации в рамках ТНК.

В товарном обмене внешней торговли является вполне очевидной тенденция роста доли готовых изделий, на которые приходится более 70 % мировой торговли. Оставшаяся доля делится примерно поровну между сельскохозяйственным экспортом и добывающими отраслями. *Для сравнения:* в середине этого столетия на долю сырьевых товаров приходилось около двух третей экспорта и лишь одна треть – на готовые изделия.

Международная торговля готовой продукцией – это торговля, осуществляемая напрямую, путем подписания контрактов непосредственно между сбытовыми организациями производителей и потребителей товаров или через посредников.

Торговля готовой продукцией не исключает выполнение посредниками дополнительных работ, повышающих конкурентоспособность товаров. Такими работами являются: предпродажный сервис и предпродажная доработка, а для машинотехнических товаров и техническое обслуживание.

Предпродажный сервис не изменяет технических характеристик товаров. Это комплекс работ по расконсервации изделий после транспортировки, приданию им товарного вида и приведению товара в состояние, готовое к употреблению или использованию. Предпродажный сервис – необходимый элемент услуг, позволяющий поставщикам в полной мере показать покупателям все преимущества, которые имеют товары. Затраты поставщиков и их агентов на предпродажный сервис являются издержками обращения и покрываются за счет части стоимости, созданной в процессе производства товаров.

Обострение конкуренции между поставщиками товаров позволило покупателям получать дополнительные выгоды за счет уменьшения капиталов для сооружения и содержания складских запасов. За последние двадцать лет указанные капиталовложения со стороны производственных потребителей промышленной продукции развитых стран уменьшились в 3-4 раза.

Например, если в начале 70-х годов для машиностроительных компаний нормальным считался запас стального проката ходовых сортментов в среднем на месячную программу работы, то сегодня он сократился до недельного, а двухнедельный запас электродвигателей на станкостроительных предприятиях уменьшился до 4-5-дневного. Более того, в последнее десятилетие в развитых странах получила широкое распространение форма поставки комплектующих изделий непосредственно к началу соответствующего технологического процесса прямо “с колес”, что делает конкуренцию еще более острой.

Экспорт продукции в разобранном виде – это экспорт, применяемый для повышения ее конкурентоспособности на внешних рынках и получения поставщиками дополнительной прибыли по сравнению с продажей готовой продукции. В разобранном виде наиболее часто экспортируются машины, оборудование, мебель и т.п.

Для защиты национальных отраслей экономики от конкуренции иностранных поставщиков правительства развивающихся стран зачастую вводят запреты, количественные ограничения или повышенные таможенные пошлины на импорт готовой продукции, аналогичной выпускаемой национальным производителем.

Однако, на ввоз продукции в разобранном виде обычно устанавливают пониженные таможенные пошлины. Это делается по двум причинам: во-первых, организация сборки продукции содействует развитию национальной промышленности и занятости населения; во-вторых, наличие хотя и ослабленной конкуренции иностранных поставщиков способствует научно-техническому прогрессу в импортирующей стране.

Правительства развитых стран под давлением крупных производителей также нередко вводят ограничения на импорт готовой продукции. Причина – опасение национальных производителей потерять монопольное положение. При полном запрете импорта готовой продукции поставки продукции в разобранном виде и организация сборки агентскими или специализированными фирмами могут стать для экспортеров единственной возможностью выхода на определенный рынок.

Поставщики из промышленно развитых стран с относительно высоким уровнем заработной платы нередко стремятся получить дополнительную прибыль за счет сборки изделий в странах с более низкой заработной платой. Широко известны примеры сборки электронной и компьютерной техники фирмами стран Юго-Восточной Азии из деталей, произведенных в Японии.

В некоторых случаях конструкция экспортируемой продукции такова, что ее транспортировка на рынки сбыта в разобранном виде оказывается дешевле, чем в собранном. Так, транспортировка по морю тракторов в разобранном виде в 2-3 раза дешевле, чем собранных.

Однако экспорт продукции в разобранном виде требует выполнения ряда условий:

- продукцию следует разделить на такие узлы и детали, сборка которых не требует высокой квалификации иностранных рабочих, при сохранении высокого качества собранного изделия;
- точность изготовления отдельных частей должна полностью исключить подгоночные работы при сборке;
- разделение продукции на отдельно поставляемые узлы и детали должно учитывать максимально возможную экономию на транспортных расходах. Поставка, например, легковых автомобилей в разобранном виде экономии на транспортировке не дает;
- своевременность поставок узлов и деталей должна обеспечивать ритмичность сборочного производства, нарушение которой резко повышает издержки и снижает эффективность экспорта;
- склады запасов узлов и деталей за границей должны быть оптимальными. Увеличение запасов замедляет оборот капитала и снижает эффективность экспорта.

Поставки продукции в разобранном виде могут осуществляться по контрактам купли-продажи и на условиях консигнации*. Особое внимание при согласовании контрактов следует уделять четкому разделению ответственности за качество готовой продукции между поставщиками узлов и деталей и фирмами, выполняющими сборочные работы.

Прогрессивная сборка — форма сотрудничества, предусматривающая организацию сборочного производства готовой

* Консигнация (лат. *consignatio* – письменное доказательство, документ) – форма комиссионной продажи товаров, при которой их владелец (консигнант) передает комиссионеру (консигнатору) свой товар для реализации по наилучшей цене со склада комиссионера.

продукции из импортируемых узлов и деталей. Одновременно иностранный партнер принимает обязательство содействовать импортеру в поэтапной организации собственного производства отдельных частей, с тем, чтобы в течение установленного срока полностью перейти к самостоятельному выпуску готовой продукции.

Иностранный партнер обычно продает лицензию на саму продукцию и “ноу-хау” на производство узлов и деталей, поставляет технологическое оборудование либо рекомендует импортеру иностранных поставщиков. Такая форма сотрудничества позволяет импортерам без потери времени начать выпуск готовой продукции, постепенно отказываясь от закупок узлов и деталей за счет налаживания собственного производства. Главными условиями соглашений о прогрессивной сборке являются следующие:

- за установленную в соглашении сумму передать лицензию на готовую продукцию и “ноу-хау” на производство узлов и деталей;
- выполнить проект предприятия и проект организации производства;
- поставлять узлы и детали для сборки конечной продукции в необходимых объемах и в установленные сроки;
- поставлять основное и вспомогательное оборудование для производства продукции или рекомендовать поставщиков для самостоятельных закупок импортерами.

Соглашения о прогрессивной сборке могут содержать много других условий, в том числе и обязательства поставщиков сообщать обо всех улучшениях конструкции и совершенствовании технологии изготовления. Таким образом, соглашения о прогрессивной сборке по существу представляют собой сочетание торговых операций с производственной кооперацией.

Российским предприятиям, принявшим решение о закупках импортного оборудования для выпуска современных изделий, всегда следует изучать целесообразность применения прогрессивной сборки с целью сокращения сроков освоения производства и быстрого расширения экспортных возможностей.

3.3. Международная промышленная кооперация

Одной из самых динамично развивающихся сфер международной торговли является международная производственная кооперация. Подписанию контрактов на производство и поставки кооперируемой продукции может предшествовать заключение соглашений, определяющих условия долгосрочного сотрудничества. Они могут предусматривать совместную разработку конструкций машин, производство и поставку кооперируемых узлов и деталей по технической документации заказчиков или по переданным образцам.

Поставщики могут изготавливать кооперированную продукцию как из своих материалов, так и из материалов и полуфабрикатов заказчиков,

причем поставщики остаются ответственными за качество применяемых материалов. Обычно такие контракты содержат право заказчика отказаться от контракта, если поставщик не приступает своевременно к изготовлению продукции или выполняет заказ ненадлежащим образом по качеству, срокам поставок и т.д.

Поскольку кооперационные соглашения и контракты связывают производственные процессы хозяйственно независимых фирм, то их условия обычно содержат более жесткие санкции за некачественную продукцию и несвоевременную или неритмичную поставку. В них может быть предусмотрено, наряду с выплатой штрафных санкций, возмещение потерпевшей стороне прямых убытков и упущенной выгоды в случае, если их величины превышают максимально установленные суммы штрафов.

Большинство кооперационных соглашений предусматривает совместную разработку и доведение до промышленного освоения научно-технических достижений одного из партнеров. При этом, если оба кооперанта изготавливают продукцию по лицензии, то это не исключает необходимости разовых поставок комплектных изделий одного партнера другому.

На стадии сбыта условия кооперации могут касаться распределения рынков, организации рекламы, использования товарных знаков технического обслуживания и т.д. Так, при подрядном кооперировании производитель обычно сохраняет за собой право сбыта продукции в собственной стране. При этом он обязуется поставить в страну партнера ограниченное число готовой продукции или комплектующих изделий в порядке компенсации за полученные им “ноу-хау”, образцы, материалы.

С точки зрения оформления кооперационного договора, неважно, является ли закупка “ноу-хау”, технической документации и других необходимых для реализации кооперационной программы компонентов составной частью договора о кооперации или предметом отдельного соглашения.

3.4. Услуги на мировом рынке

Наряду с товарами большой сектор мировой торговли охватывает рынок услуг. В него входят самые различные виды деятельности, в том числе:

- услуги, связанные с внешней торговлей, которые включают дополнительные издержки по товарам, морскому и другому транспорту и страхование;

* “Ноу-хау” (англ. know-how - “знаю как”) – не защищенные патентами и неопубликованные сведения и опыт научно-технического, управленческого, коммерческого и иного характера, которые представляют коммерческую ценность и могут служить предметом сделки, оформляемой договором. В значительной части состоит из определенных приемов, навыков, умений и т.п.

- услуги, связанные с обменом технологией, в число которых можно включить капитальное строительство, техническое сотрудничество, управленческие услуги;

- путешествия, в которые входят поступления и доходы по туризму и деловым поездкам;

- банковские расходы, лизинг, платежи, связанные с доходами на капитал;

- заработная плата и другие трудовые доходы (сюда относятся заработная плата, выплачиваемая иностранным рабочим, а также вознаграждения и социальные пособия).

Все эти разнообразные виды деятельности объединяет то, что по своей природе они участвуют в международной торговле; другими словами их можно определить как платежи по нетоварным коммерческим сделкам, заключаемым между гражданами двух и более независимых стран и отражаемым в платежных балансах.

По оценкам некоторых специалистов к концу 80-х годов услуги достигли 70% объема мирового ВВП, однако лишь малая их часть была вовлечена в мировую торговлю. В последнее время их доля и роль в международном обмене существенно возросли, прежде всего, за счет новых видов, а число их видов во внешней торговле превышает 600. Согласно Международной стандартизированной промышленной классификации ООН, услуги относятся к так называемым неторгуемым товарам, т.е. к таким, которые потребляются в той же стране, где произведены, и не перемещаются между странами. Услуги составляют шесть групп (4—9 категорий официальной классификации товаров международной торговли):

- коммунальные услуги и строительство;
- оптовая и розничная торговля, рестораны и гостиницы, туристические базы и кемпинги;
- транспортировка (поездки), хранение и связь, финансовое посредничество;
- оборона и обязательные социальные услуги;
- образование, здравоохранение и общественные работы;
- прочие коммунальные, социальные и личные.

В особый вид услуг, вовлекаемых в международный обмен, все больше выделяются информационные и консалтинговые услуги.

Как показывают данные Международного валютного фонда за 1997г., общий объем услуг составляет около 25% общей величины мирового экспорта, причем в дальнейшем эта величина еще увеличилась. Услуги растут более высокими темпами по сравнению с внешней торговлей. Для их двукратного роста потребовалось всего лишь семь-восемь лет по сравнению с 15-ю годами, которые были необходимы для аналогичного увеличения объема экспорта товаров. Особенно быстро растет доля услуг, предоставляемых частными фирмами; за этот период она выросла в два с половиной раза.

Причины такого роста весьма разнообразны. Резкое снижение транспортных издержек увеличило степень мобильности производителей и потребителей услуг; новые формы и средства спутниковой связи и видеотехники в ряде случаев позволяют вообще отказаться от личного контакта продавца и покупателя. Технологический прогресс позволил увеличить спрос на те услуги, которые раньше имели товарную форму. Это относится к финансовым услугам, услугам банков, страховых фирм.

Абсолютная величина суммы услуг, отраженная в статистике Международного валютного фонда, является заниженной по сравнению с реальной величиной. Заниженными представляются расчеты расходов туристов, бизнесменов, дипломатов, студентов во время их пребывания за рубежом. Весьма затруднительно рассчитать величину заработной платы, выплачиваемой иностранным рабочим и переводимой ими в свою страну.

Трудность подсчета связана с тем, что как правило услуги предоставляются в комплекте с товарами. Причем стоимость услуги зачастую составляет значительную долю цены товара. Часто услуги фигурируют во внутрифирменном обмене. В таком случае выразить и определить их стоимость зачастую оказывается невозможно, поскольку на эти виды услуг вообще нет рынка. В некоторых случаях отделение услуги от товара оказывается невозможным (например, лечение больного при помощи лекарств).

Из статистического учета выпадают доходы по банковским и страховым операциям, если они реинвестированы в той же стране, в которой были получены.

В связи с этим, по мнению ряда ученых, официальная статистика платежного баланса, в которой указывается ежегодный оборот по статье “услуги”, не может дать точного представления о масштабах международной торговли услугами, величина которых, по мнению ряда экспертов, оказывается заниженной на 40—50%.

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

На мировом рынке услуг доминируют восемь ведущих стран, на которые приходится 2/3 мирового экспорта услуг и более 50% импорта. Доля первой пятерки составляет более 50% экспорта. При этом на четыре страны: США, Великобританию, ФРГ, Францию приходится 44% всего мирового экспорта услуг.

Для развивающихся стран характерно наличие отрицательного сальдо во внешней торговле услугами. Сказанное выше не исключает, что некоторые из них являются крупными экспортерами услуг. Так, например, Республика Корея специализируется на инженерно-консультационных и строительных услугах, Мексика — на туристических, Сингапур является крупным финансовым центром. Многие мелкие островные государства основную часть экспортных доходов получают за счет туризма.

Россия, другие государства СНГ и страны Балтии обладают потенциальными резервами для развития туризма, транспортных услуг (организуют морские перевозки). Однако их широкому экспорту мешает слабая материально-техническая база, а также недостатки хозяйственного механизма. В то же время западноевропейские страны высокого качества своих услуг дополняют применением широкого спектра ограничений на использование иностранных услуг, в том числе и из стран СНГ.

Если говорить о распределении стоимости услуг по отдельным видам, то наибольшее значение в мировой торговле услугами имеют туризм и транспорт. Самый большой в мире торговый флот принадлежит Японии, за ней следуют Великобритания, ФРГ и Норвегия. Судостроение составляет 50% экспорта услуг этих стран. На рынке грузовых и пассажирских транспортных услуг доминируют США, за ними идут Великобритания, Франция. Они же удерживают пальму первенства в сфере иностранного туризма.

Большой объем туристических услуг оказывают Франция, Италия, Канада, Швейцария, где туризм приносит 40—50% экспортной выручки. Для Турции, Испании, ряда средиземноморских государств большое значение имеет экспорт рабочей силы в виде выезда неквалифицированных рабочих на заработки.

Будучи крайне разнообразными как по форме, так и по содержанию, услуги, естественно, не образуют единого рынка, характеризующегося наличием общих черт. Тем не менее, можно говорить о важнейших тенденциях, внесших качественно новые моменты в развитие этого рынка.

Вплоть до самого последнего времени рынок услуг (за исключением финансов) представлял собой поле деятельности мелких и средних фирм. Ситуация кардинально изменилась в связи с появлением, а точнее массированным выходом на этот рынок транснациональных корпораций, которые смогли поставить себе на службу современные средства телекоммуникаций, создав глобальную систему передачи информации. Это привело к взрывообразному росту сферы международных услуг, которые стали составным элементом внутрипроизводственной деятельности фирмы.

Все более распространенным оказывается разрыв производственной цепочки, когда она расчленяется по отдельным странам, в то время как информационно-технологическое обеспечение этого процесса сосредоточивается в стране базирования. В этом случае внутрифирменная передача информации, технологии, финансов выступает в форме межгосударственной продажи услуг.

Появление ТНК привело к размыванию границ между отдельными видами услуг. Банки, например, стали выпускать кредитные карточки, выполнять функции транспортных агентств.

Действуя в наиболее наукоемких отраслях, ТНК расширяют продажу новейших видов наукоемкой продукции, значительную часть стоимости

которой составляют услуги. Так, компьютеры продаются вместе с программным обеспечением к ним, а производитель бытовой электроники гарантирует покупателю качественное обслуживание, необходимую комплектацию и ее замену.

3.5. Лизинг и инжиниринг

Лизинг (англ. leasing) – долгосрочная аренда машин и оборудования, сравнительно новый способ финансирования инвестиций и активизации экспорта, основанный на сохранении права собственности на товар. В последнее время лизинговые операции все чаще носят международный характер. *Международный лизинг* характеризуется тем, что лизингодатель и лизингополучатель, лизингодатель и продавец или же все три участника сделки находятся в разных странах.

Классификация лизинговых операций, характерная для национальной практики, используется и в международной. Помимо этого в международном лизинге выделяют:

- экспортный лизинг — лизингодатель покупает оборудование у национальной фирмы, а затем предоставляет его зарубежному арендатору;
- импортный лизинг — лизингодатель покупает оборудование у зарубежной фирмы, а затем предоставляет его отечественному лизингополучателю.

По правилам МВФ лизинговые обязательства не учитываются при определении величины внешней задолженности страны, поэтому международный лизинг активно поддерживается правительствами как развитых, так и развивающихся стран.

Международный рынок лизинговых услуг динамично развивается. Географическими центрами лизингового рынка являются США, страны Западной Европы, Япония. Так, в США объем лизинговых операций ежегодно увеличивался в среднем на 15% и превысил к началу 90-х годов 140 млрд. долл. В Японии объем этих сделок увеличился в шесть раз за 1980— 1990 гг. и достиг в 1991 г. 5,3 трлн. иен. Доля инвестиций в оборудование, сдаваемое в аренду, в общих промышленных капиталовложениях индустриально развитых стран в начале 90-х годов составляет (%): в Австралии — 33, США — 25, Великобритании — 20, Франции — 17, ФРГ — 15.

Развитию лизинговых операций способствуют обострение конкуренции, требующее диверсификации инвестиционной деятельности, сокращение объемов свободных денежных средств, необходимых для расширения производства, государственное содействие лизинговым операциям в целях стимулирования инвестиций.

Структура рынка лизинговых услуг имеет ряд региональных и национальных особенностей. В Западной Европе в качестве

лизингодателей в основном выступают специализированные лизинговые компании, выполняющие в основном финансовые функции. В 75-80% случаев они контролируются банками, а в остальных — крупными промышленными компаниями.

В США первое место среди лизингодателей занимают крупнейшие промышленные концерны и их специализированные компании.

В Японии лизинговые компании широко практикуют комплексный лизинг, предусматривающий предоставление пакета услуг по купле-продаже, лизингу и займу. Во многих странах Западной Европы создается правовая база для оказания лизинговых услуг. Во Франции в 1996 г. был принят Закон “О предприятиях, практикующих кредит-аренду”; в Бельгии — королевское Постановление 1967г. “О предприятиях, практикующих финансовую аренду”; в Англии — Закон 1965 г. об аренде продаж. В Италии и Испании законы об аренде оборудования были приняты в 1988 г. С 1972 г. действует Европейское объединение национальных лизинговых союзов со штаб-квартирой в Брюсселе (Бельгия).

Формируются основы правового обеспечения международного лизинга, которые отражены в Конвенции ООН от 28 мая 1988 г. “О международном финансовом лизинге”, вступившей в силу с 1 мая 1995г. в отношениях между Францией, Италией и Нигерией и подписанной 13-ю государствами. Ее принятие является важным шагом на пути унификации условий лизинговых соглашений. Разработаны предложения по присоединению России к данной Конвенции.

Анализ международной практики позволяет выделить ряд наиболее важных условий лизинговых контрактов:

1. *Выбор предмета лизинга* — лизингополучатель поручает лизинговой компании приобрести нужный ему предмет лизинга с учетом его производственных потребностей. Предмет лизинга и поставщик выбираются лизингополучателем без вмешательства лизинговой компании.

2. *Описание предмета лизинга* — указываются точное наименование, типовое обозначение, принадлежность товара. Точное описание предмета лизинга необходимо для того, чтобы по истечении срока контракта его можно было определить.

3. *Местонахождение объекта лизинга* должно быть четко определено в контракте; при смене места необходимо письменное согласие лизинговой компании.

4. *Срок лизинга, во время которого контракт не может быть расторгнут*, составляет от 40 до 90% срока использования имущества в соответствии с требованиями его эксплуатации. Это вызвано налоговыми причинами.

5. *Просроченная поставка или непоставка*, поскольку поставщика находит лизингополучатель, с лизинговой компании снимается ответственность за несвоевременную поставку или вообще непоставку.

6. *Невыполнение стороной договора финансовых или имущественных обязательств*: оговаривается ответственность лизингополучателя за невыполнение финансовых и имущественных обязательств:

- доставка и монтаж лизингового имущества производится за счет лизингополучателя, он же несет связанный с этим риск;
- лизингополучатель отвечает за случайную гибель, утерю, порчу имущества и за арест, наложенный на имущество;
- лизингополучатель отвечает за преждевременный износ взятого в аренду имущества;
- лизингополучатель обязан за свой счет содержать арендуемое имущество в исправном состоянии, ремонтировать его.

7. *Охрана прав собственности лизингодателя* — лизингополучатель не имеет права распоряжаться лизинговым имуществом, в том числе перемещать его с указанного в контракте места.

8. *Регулирование гарантийных претензий* — если у лизингополучателя появляются претензии к качеству товара, он их передает к поставщику-лизингодателю, который и выдвигает эти гарантийные претензии.

9. *Постгарантийная ответственность* — неполадки, которые появляются после окончания гарантийного срока, должны устраняться лизингополучателем.

10. *Эксплуатация, техническое обслуживание и содержание в исправном состоянии арендуемого имущества* осуществляются за счет лизингополучателя. Лишь в отдельных случаях, когда в контракт включены дополнительные обязательства, лизингодатель берет на себя ответственность по техническому обслуживанию и уходу за лизинговым оборудованием.

11. *Страхование лизингового имущества* обычно осуществляется за счет средств лизингополучателя. “Освобождая” от страхования лизингодателя, лизингополучатель тем самым обеспечивает себе лизинг по более низкой цене и старается, тесно сотрудничая со страховыми компаниями, получить более льготные условия страхования. Лизинговое имущество страхуется от несчастного случая, пожара, краж и т. п.

12. *Определение лизинговых платежей* — стороны согласовывают оплату лизинга на весь срок контракта. Используются различные виды скидок, на новое имущество может быть установлена повышенная цена.

13. *Просрочка платежа со стороны лизингополучателя* — в этом случае лизингодатель имеет право расторгнуть договор до истечения срока контракта, и лизинговая компания представляет иск на возмещение нанесенного ей ущерба. Как арендодатель, так и лизингополучатель имеют от лизинга определенные выгоды и преимущества.

Для арендодателя и производителя ускоряется процесс сбыта продукции; расширяется круг потенциальных партнеров; возникает выгода от того, что общая сумма арендных платежей превышает стоимость оборудования, сдаваемого в лизинг. Кроме того, легче

контролировать и учитывать финансовые операции, так как платежи поступают периодически. В свою очередь, для лизингополучателя увеличивается возможность самофинансирования; появляется возможность оценить оборудование в процессе его эксплуатации, что позволяет решить вопрос о его приобретении; сохраняется возможность получения кредитов из других источников. В конечном счете, средства лизингополучателя используются более рационально.

Для создания объективной картины необходимо отметить и *недостатки лизинга*:

- лизингополучатель ограничен в распоряжении имуществом, полученным в аренду;
- реальная рыночная цена оборудования по окончании срока лизинга может быть ниже, чем оговоренная в соглашении остаточная стоимость;
- суммарная стоимость лизинга в некоторых ситуациях может быть больше, чем стоимость банковской ссуды;
- в условиях инфляции лизинговые операции, имеющие долгосрочный характер, могут оказаться невыгодными для лизингодателя.

В Российской Федерации лизинговые отношения регулируются Федеральным Законом № 164-ФЗ от 29 октября 1998 года “О лизинге” и Гражданским кодексом РФ. Однако основные моменты этого законодательства, касающиеся создания благоприятных экономических условий для деятельности лизинговых компаний, пока не реализованы, что ставит лизинг в дискриминационное положение даже по сравнению с обычным инвестиционным кредитованием. В этих условиях приток в страну крупных негосударственных инвестиций значительно усложняется.

Тем не менее лизинг, безусловно, перспективная форма внешнеэкономической деятельности российских предприятий, позволяющая с минимумом затрат валютных средств модернизировать производство.

Развитие рынка лизинговых услуг будет способствовать успешной интеграции российской экономики в мировую. К сожалению, нужно учитывать одно немаловажное обстоятельство: в ряде стран льготы для лизингодателя, которые влияют на размер периодических платежей и делают лизинг привлекательным, не распространяются на сделки между-народного лизинга. В этом случае, учитывая существующие реалии, целесообразнее воспользоваться классическим договором аренды или купли-продажи в рассрочку.

Услуги типа “инжиниринг” возникли в развитых странах в 60-е гг. и к настоящему времени получили повсеместное распространение в связи с ростом капиталовложений в основные фонды предприятий и необходимостью повышения эффективности их освоения. **Инжиниринг** (англ. engineering) – это инженерно-консультационные услуги по созданию предприятий и объектов.

Обострение конкуренции за высококвалифицированных специалистов, способных “оживить” и заставить эффективно работать все более дорогую и сложную технику, привело к закреплению (к середине 70-х) в зарубежной управленческой лексике терминов “человеческий капитал” и “человеческий ресурс”.

Именно применение высококвалифицированного человеческого ресурса способствует максимальному сокращению сроков ввода объектов в эксплуатацию, ускорению отдачи капитала. Причем большое разнообразие возникающих технических, коммерческих, финансовых, юридических, административных и других вопросов требует привлечения значительного числа специалистов разного профиля.

Увеличение численности штатных сотрудников фирмы не всегда бывает желательным из-за постоянно присутствующего риска ухудшения конъюнктуры и как следствие, невозможности их эффективного использования. Поэтому более выгодным представляется использование труда специалистов инженерно-консультативных фирм.

Они помогают сократить сроки осуществления проектов, быстро получить специальные знания и опыт в области техники, технологии, организации и управления производством и сбытом, а также (очень часто) уменьшить необходимые инвестиции, снизить производственные затраты на единицу продукции, повысить эффективность капиталовложений.

Поскольку консультант независим от администрации заказчика, он способен объективно оценить ситуацию, сложившуюся на фирме, лучше разглядеть имеющиеся недостатки и упущения, поставив о них в известность заказчика. Большой опыт консультанта по решению аналогичных задач на многих предприятиях помогает ему глубже вникнуть в суть проблемы и найти более эффективное решение. По-видимому, это является причиной того, что иностранные фирмы прибегают к услугам консультантов даже в тех случаях, когда та или иная работа может быть выполнена собственными силами без расширения штата.

Особенности инжиниринговых сделок, отличающих их от контрактов на поставку товаров и традиционных лицензионных соглашений, создают определенные трудности для предпринимателей, заключающих такие сделки. Так, например, бывает сложно:

- определить целесообразность заключения сделки;
- определить стоимость услуг или их долю в общей сумме контракта;
- решить вопрос о распределении поступлений между промышленными, научно-исследовательскими и проектно-конструкторскими организациями;
- решить задачу оптимального премирования специалистов, чьи опыт и знания передаются в процессе оказания услуг типа “инжиниринг”.

Кроме того, сама природа торговли интеллектуальной собственностью “ноу-хау” достаточно сложна; мало исследованы юридические аспекты их передачи и защиты. Все это создает

определенные барьеры на пути инжиниринговых услуг, тормозит их распространение. В то же время отмечается, что в развитых странах услуги типа “инжиниринг” широко используются во всех отраслях промышленности, особенно в химической и нефтехимической.

По роду оказываемых услуг в развитых странах различают четыре группы фирм, предоставляющих инжиниринговые услуги: инженерно-консультативные, инженерно-строительные, консультативные по вопросам организации и управления, инженерно-исследовательские.

Рассмотрим деятельность этих фирм немного подробнее. *Инженерно-консультативные фирмы* обычно не имеют собственной производственной базы, хотя в отдельных случаях у них есть опытное производство. Сфера их деятельности — выполнение работ типа “инжиниринг” без последующих поставок машин и оборудования или строительства объектов. Обычно они предоставляют либо полный комплекс инженерных услуг, либо услуги, связанные с модернизацией или расширением существующих объектов.

В соответствии с классификацией США все многообразие услуг, оказываемых профессиональными инженерно-консультативными фирмами, можно разделить на два направления:

1) консультации и доклады; услуги, не связанные с созданием проектов, а также предшествующие их разработке и практическому осуществлению (например, технико-экономические исследования). В основе этих работ лежит главным образом сбор и интерпретация информации, подготовка замечаний, выводов и рекомендаций;

2) услуги по разработке и осуществлению проектов: подготовка технико-экономического обоснования проекта, разработка рабочего проекта, строительство и специальные услуги, потребность в которых возникает в ходе выполнения проекта.

Инженерно-строительные организации подразделяются на инженерно-строительные фирмы и компании.

Инженерно-строительные компании, представляющие собой многочисленную группу, выполняют заказы на предпроектные услуги, включая маркетинг, материально-техническое снабжение, подготовку кадров и пр. без последующих поставок оборудования или осуществления строительства.

Инженерно-строительные фирмы оказывают комплекс услуг, связанных с проектированием промышленных и иных объектов, а также выполнением строительных работ, поставкой, установкой и монтажом оборудования, пуском объектов в эксплуатацию, т. е. выполняют заказы на условиях “под ключ” или на условиях “готовой продукции”.

Консультативные фирмы по вопросам организации и управления оказывают значительный объем услуг, главным образом по проблемам руководства, организации и управления предприятиями, организации производства и сбыта и т.д.

Отмеченное многими специалистами постепенное превращение рынка производителя в рынок потребителя (сначала в ведущих странах

мира, а затем, к середине 70-х гг., и в остальных) имело следствием обострение конкурентной борьбы между товаропроизводителями, поиск новых форм и методов эффективного рыночного управления. В эти годы широкое распространение получает и быстро совершенствуется маркетинговая концепция управления, значительно возрастает спрос на управленческие услуги.

Поскольку методы управления предприятиями составляют часть его технологии организации выпуска конкурентоспособной продукции, эти методы в качестве объектов “ноу-хау” становятся все более ходовым и ценным товаром. Этот товар разрабатывается и представляется для продажи не только наиболее крупными фирмами, успешно организовавшими выпуск другой (профильной) продукции, но и специально учреждаемыми для оказания управленческих услуг фирмами управленческого консультирования.

Инженерно-исследовательские фирмы специализируются на разработке технологических процессов и материалов; решении проблем, связанных с промышленным или коммерческим освоением технических новинок. Занимаются изучением рынков, составлением смет, наблюдением за пуском оборудования в эксплуатацию; иногда осуществляют изготовление специального оборудования.

В последние годы наиболее эффективным способом завоевания внешних рынков для инжиниринговых фирм стало их объединение и деятельность в составе консорциумов. Это содействовало, в свою очередь, развитию такой разновидности внешнеторгового взаимодействия, как торговля в составе консорциумов.

Торговля в составе консорциумов – это разновидность производственно-сбытовой кооперации, а сами консорциумы – это временные союзы хозяйственно обособленных предприятий. Они создаются для повышения технической и коммерческой конкурентоспособности продукции компаний, участвующих в конкурентной борьбе за получение заказов на поставки крупных партий товаров и выполнение подрядных работ по сооружению промышленных и других объектов. Такие заказы консорциумы получают или в результате прямых переговоров с заказчиком, или через международные торги.

В консорциумы объединяются поставщики промышленного оборудования и инжиниринговые компании, многие из которых являются крупными международными монополистами. Целью создания консорциумов не является монополизация рынка. Объединяясь во временные союзы, бывшие конкуренты становятся на определенный период времени союзниками в борьбе за получение заказов.

В торгах на крупные партии промышленного оборудования участвуют десятки и более мощных консорциумов, в каждый из которых входят 4-5 компаний, причем не редки случаи, когда одна и та же компания участвует в составах двух и более конкурирующих консорциумов.

Повышая конкурентоспособность своей продукции и совместного предложения, партнеры по консорциумам стремятся увеличить свои шансы на получение заказа хотя бы на часть оборудования для промышленного объекта, уступив ради этого поставку другой части своим бывшим конкурентам, теперь с союзником.

Одним из направлений международного инжиниринга является участие инжиниринговых фирм в компенсационных операциях. **Компенсационные операции** – это совместная с иностранным поставщиком разработка проектов промышленных предприятий. Соглашения по компенсационным операциям предусматривают обязательства иностранных партнеров покупать продукцию, произведенную на построенных при их содействии предприятиях для погашения финансовой задолженности.

3.6. Роль бирж, торгов и аукционов в мировой торговле

Опыт проведения компенсационных соглашений выявил ряд недостатков, снижающих их экономическую эффективность. Так, мировая практика показывает, что размещение заказов на проектирование, поставки оборудования и предоставление услуг целесообразно осуществлять через международные торги, проведение которых позволяет обострить конкуренцию на рынке и получить снижение экспортных цен на 20-30% по сравнению с ценами, которые согласовываются в результате прямых переговоров. Торги также дают возможность получить и другие технические и коммерческие преимущества для заказчиков.

Международные торги – это метод заключения договоров купли-продажи или подряда, при котором покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавцов (поставщиков) на товар с заранее определенными характеристиками.

В современных условиях торги являются распространенным способом размещения заказов на поставки машин и оборудования, выполнение научных, проектных и изыскательских работ, сооружение промышленных и социальных объектов.

В торгах принимают участие покупатели государственного и большей частью частного секторов экономики развитых и развивающихся стран. Законодательства большинства развитых стран разрешают предприятиям с участием государственного капитала размещать заказы на приобретение товаров и услуг только через торги. Исключение может составлять оборудование уникальных технологических процессов, не имеющих конкурирующих аналогов.

Размещение заказов государственных предприятий без торгов разрешается в случаях заказов на запасные части, при необходимости экстренных закупок для ликвидации последствий стихийных бедствий на основе специальных межправительственных соглашений.

В современной мировой торговле применяются закрытые и открытые торги, различающиеся между собой способами привлечения участников и гласностью результатов.

Открытые международные торги – это торги, предполагающие возможность участия в них всех желающих фирм. Объявления о проведении открытых торгов публикуются покупателями в газетах или специализированных журналах, поэтому такие торги часто называются “публичными”. Однако понятие “открытые торги” происходит не из-за того, что об их проведении даются открытые публикации, а в связи с тем, что в них могут принять участие все желающие фирмы. Обычно открытые торги проводятся при размещении заказов на относительно несложное оборудование и услуги, которые могут предложить многие фирмы.

Закрытые международные торги – это торги, приглашения к участию в которых рассылаются устроителями наиболее известным поставщикам и подрядчикам, имеющим достаточно высокий авторитет на мировом рынке.

Одной из наиболее сложных проблем при участии в торгах является определение оптимального уровня цены предложения, которая для получения заказа должна быть относительно ниже цен конкурентов, но в интересах повышения эффективности экспорта этот разрыв должен быть минимально допустимым. При этом всегда надо принимать во внимание правовые нормы, регулирующие проведение торгов в каждой стране, поскольку они в большинстве случаев предусматривают приоритет получения заказов местными национальными фирмами при незначительной разнице с ценами иностранных участников торгов.

Так, в США и Канаде правилами, регламентирующими порядок проведения торгов, установлен “барьер цен”, равный 6 %. Если цены предложений иностранных участников торгов, объявленных американскими компаниями, ниже цен предложений американских поставщиков менее чем на 6 %, тендерные комитеты обязаны отдавать предпочтение национальным фирмам.

Обострение проблем сбыта и конкуренции на мировом рынке влияет на ужесточение условий торгов. Тендерные комитеты имеют право произвольно переносить сроки закрытия торгов и рассмотрения предложений, без объявления причин аннулировать торги, если, по их мнению, не представлены предложения, отвечающие их требованиям.

Участники торгов при передаче своих предложений обязаны давать письменные подтверждения, что они согласны с прилагаемыми к торгам условиями будущих контрактов, обычно предусматривающими повышение ответственности поставщиков за качество и сроки выполнения обязательств, расширение их ответственности по претензиям покупателей, третьих лиц и организаций, подсудность сторон местным судам и т.д.

Развитие международной торговли вовлекло в мировой оборот огромные массы товаров, что привело к стихийному образованию

постоянных рынков по отдельным видам сырья, превратившихся позже в международные биржи. Первые биржи появились в Европе в восемнадцатом веке. На столетие позже – в Северной Америке.

Товарная биржа (англ. commodity exchange) – коммерческое предприятие, регулярно функционирующий рынок определенных товаров. По мере монополизации производства биржи теряют свое значение. Если в период расцвета бирж на них обращалось более 200 видов товаров, то теперь - около 60. Так, торговля главными сельскохозяйственными товарами, такими, как зерновые, сахар, кофе, какао стала осуществляться, минуя биржи и регулироваться государственными организациями в соответствии с названными выше международными товарными соглашениями.

Изменились и функции бирж: из мировых товарных рынков они превратились в центры спекулятивных операций, доля которых по многим товарам превышает 90% объема биржевых сделок. Однако биржи все еще оказывают существенное влияние на мировую торговлю. На них совершается около 20% торговых операций с сырьем, а цены устанавливаются с ориентировкой на биржевые. Операции на биржах активно используются для страхования торговых сделок и сырьевых запасов от изменения рыночных цен.

Сделки на бирже осуществляются на стандартные партии товара, обладающие определенным качеством для каждого сорта. Это дает возможность совершать на бирже торговые операции не только без осмотра товара, но и вообще на несуществующий товар. На товарных биржах осуществляется два вида сделок: *на реальный товар ("spot")* и *срочные фьючерсные сделки*.

Сделки "spot" совершаются, когда продавцы или покупатели действительно намерены продать или приобрести реально существующий товар. Сделки на реальный товар могут совершаться с поставкой через более длительные сроки, например, через три месяца. Такие сделки называются "форвард". Поскольку за столь длительный срок котировки на товар могут измениться, цены сделок "форвард" устанавливаются с поправкой к цене сделок "spot", учитывающими их возможную динамику.

Фьючерсные сделки совершаются с целью страхования (хеджирования) или спекуляции. *Страховые и спекулятивные операции* всегда состоят из двух сделок: фьючерсных на продажу или приобретение несуществующего товара и обратных им офсетных.

Операции страхования (хеджирования) осуществляются с целью избежания потерь от изменения цен.

В отличие от бирж на аукционах продают реальные товары со строго индивидуальными свойствами.

Международные аукционы – это торги, специализирующиеся на сбыте определенных товаров. Они проводятся один или несколько раз в год, чаще всего в традиционное для каждого аукциона время.

Аукционы являются коммерческими организациями, располагающими соответствующими помещениями, оборудованием и квалифицированным персоналом. Наиболее распространены аукционы, организованные в форме акционерных обществ. Нередко это крупные компании, монополизирующие торговлю определенным видом товара. Они обычно скупают за свой счет товары у производителей, диктуя закупочные цены, и перепродают их оптовым посредникам, реже – потребителям, получая прибыль от разницы цен. Такие аукционы осуществляют также перепродажу товаров независимых от них производителей на комиссионных началах.

Крупные аукционы имеют собственное производство по доработке сырьевых товаров, например, по выделке сырых шкур, скупаемых у заготовителей.

Торг на таких аукционах происходит открыто, непосредственно с участием самих покупателей. Открытые аукционы специализируются главным образом на торговле пушниной, животными, предметами искусства и некоторыми другими товарами.

Иной формой организации аукционов являются специализированные брокерские фирмы, которые занимаются перепродажей товаров на условиях комиссии, получая вознаграждение и от продавцов, и от покупателей. В таких аукционах сами продавцы и покупатели не участвуют, а их поручения в пределах определенных полномочий выполняют брокеры. Иногда такие аукционы называют закрытыми. Они специализируются преимущественно на торговле шерстью, чаем, табаком, реже — пушниной.

3.7. Сущность и виды страхования внешнеэкономических связей

Страхование внешнеэкономических связей – это международные экономические отношения по защите имущественных интересов государств, хозяйствующих субъектов и граждан при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых премий (т.е. взносов).

Используемый за рубежом, а также в деятельности САО “Ингосстрах” термин “страховая премия” равнозначен термину “страховой взнос”, применяемому в российском законодательстве.

На платежном балансе страны страховые операции отражаются тогда, когда полисодержатель (т.е. страхователь) или страховщик являются нерезидентами.

Страхование внешнеэкономических связей означает страхование внешнеэкономических рисков и представляет собой комплекс видов страхования, обеспечивающих защиту интересов отечественных и зарубежных участников тех или иных форм международного сотрудничества.

Страхование внешнеэкономических связей, как и страхование вообще, включает личное страхование, имущественное страхование, страхование ответственности.

Наиболее распространенными видами страхования внешнеэкономических связей являются страхование туристов, страхование перевозок внешнеторговых грузов (груза и/или транспорта), страхование от валютных рисков, страхование иностранных инвестиций, страхование ответственности владельца автотранспорта, страхование ответственности заемщика за непогашение кредита.

Для большинства видов страхования заключение их юридически является добровольным. Однако сам характер соглашений о товарных поставках, о туристических услугах, о подрядах на строительство и перевозку, об аренде того или иного имущества и др., как правило, учитывает страхование в качестве неременной предпосылки действия договора.

В зависимости от содержания соответствующих контрактов расходы по страхованию может нести любая из сторон, она выбирает страховую компанию и условия страхования, ориентируясь на собственные интересы и интересы отечественных страховых компаний.

Сейчас иностранные страховые компании не могут иметь более 49% в уставном капитале российских страховых компаний. С вступлением России во всемирную торговую организацию это ограничение для иностранных страховых компаний будет снято.

Содержание отдельных видов страхования. Медицинское страхование туристов обычно покрывает следующие расходы:

- медицинские;
- больничные;
- на перевозку машиной скорой помощи;
- на приобретение лекарств;
- по уходу за больным, вызванные несчастным случаем или внезапным заболеванием;
- по транспортировке тела в случае смерти за рубежом;
- в случае необходимости репатриации больного в Россию. Если возраст страхуемого превышает 65 лет, то взимается двойной тариф. Лица в возрасте свыше 70 лет страхованию не подлежат. Страхование производится без медицинского освидетельствования.

Страхование медицинских услуг за рубежом пользуется у граждан Российской Федерации постоянным спросом.

Популярность этого вида страхования все время возрастает в связи с ростом количества россиян, выезжающих в другие страны. Еще это связано с тем, что стоимость медицинских услуг за границей значительно выше и оплатить их самостоятельно большинство российских туристов не в состоянии. Практика работы туристических фирм показывает, что страховой полис при выезде за границу – это не роскошь, а жизненная необходимость.

Для того чтобы выданный в России полис был принят зарубежной медицинской организацией, страховая компания, выпустившая его, должна быть хорошо известна. Поэтому российские страховые компании вынуждены пользоваться услугами зарубежных партнеров – страховых или сервисных компаний с мировой известностью.

При страховании медицинских расходов возмещаются только неотложные экстренные медицинские расходы, вызванные внезапным заболеванием или последствиями несчастного случая. По таким полисам нельзя совершать поездки с целью лечения, по ним не оплачивается лечение хронических заболеваний, о существовании которых было известно до поездки.

Некоторые страховые компании предлагают своим клиентам в дополнение к медицинскому и другие виды страхования: от несчастных случаев, гражданской ответственности, финансовых рисков, связанных с отменой поездки, и др.

Страхование делькредере – это страховая защита от рисков по краткосрочной дебиторской задолженности по поставкам товаров и услуг внутренним и зарубежным заказчиком лично на срок не более 180 дней. Страхование делькредере начинается с момента, когда поставки выполнены, по ним выставлен счет и они окончательно приняты покупателем. Полисодержателю возмещается убыток по дебиторской задолженности, возникшей вследствие неплатежеспособности покупателя.

Услуги по страхованию иностранных инвестиций предоставляет *Международное агентство по гарантированию инвестиций (МИГА)*, которое является членом Всемирного банка и было основано 12 апреля 1988 г.

Задачей МИГА является стимулирование иностранных инвестиций в развивающиеся страны путем:

- предоставления гарантий инвесторам против рисков, связанных с переводом валюты, экспроприацией, войной, гражданскими беспорядками и нарушением условий контракта правительством страны, в которую был вложен капитал;
- предоставление консультационных услуг развивающимся странам-членам агентства по проведению мер, которые бы могли сделать эти страны более привлекательными для вложения иностранного капитала.

Страхование рисков, связанных с переводом валюты, защищает инвестора от убытков, связанных с неспособностью инвестора конвертировать денежные средства в местной валюте (доходы, выплаченная сумма долга, проценты по долгу, капитал и другие платежи) для их вывоза из страны.

Инвестор получит страхование на случай задержек с получением конвертируемой валюты в связи с повлекшим это действием или бездействием правительства развивающейся страны, в связи с неблагоприятным изменением законов по обмену валют или с ухудшением

условий, влияющих на обмен и возможность вывоза иностранной валюты. Этот вид страхования не покрывает девальвацию местной валюты.

Страхование внешнеэкономических связей осуществляется посредством проведения различных международных страховых операций. *Международные страховые операции* – это система хозяйственных связей между национальными экономиками различных стран по реализации страхового фонда.

В международном страховании из всех фирм резко выделяется английская страховая корпорация “Ллойд”, которая сегодня является международным страховым рынком и крупнейшим издательским центром информации по морскому судоходству и коммерции.

На международном страховом рынке с целью передачи рисков полностью другим страховым или перестраховочным компаниям часто применяют фронтирование или фронтинг (от *англ.* front - выходить на).

Фронтинг – это операция, в процессе которой компания оформляет страховой полис, но риск (часть или весь) передает другому страховщику, который не фигурирует в договоре и чаще всего остается неизвестным для страхователя. Другими словами, фронтинг означает принятие на страхование (в перестрахование) рисков с целью передачи их полностью или частично другим страховым компаниям, часто по просьбе последних за соответствующее вознаграждение.

Страховая компания, выдающая по просьбе другого страховщика страховой полис, от своего имени, имея в виду, что 100% принятого риска будет перестраховано у того же страховщика, по просьбе которой выдается этот страховой полис, называется фронтирующей компанией, а сам страховой полис – *фронт-полис* (*англ.* front-policies).

Страховые компании весьма изобретательно подходят к оформлению фронт-полиса, поскольку юридическое лицо, выдавшее полис, считается ответчиком в случае возможных претензий.

На международном страховом рынке действует множество международных страховых институтов: ассоциации, бюро, группы, объединения, общества, комитеты, союзы, федерации.

Участником международного страхового рынка является также российское страховое акционерное общество “Ингосстрах”. *Страховое открытое акционерное общество “Ингосстрах”* было создано в 1947 г. Оно представляет Россию в крупнейшей международной сети IGP (International Group Program), объединяющей более 40 ведущих национальных страховых компаний и более 500 крупнейших транснациональных корпораций. Оно было создано путем выделения его на правах самостоятельного юридического лица из системы Госстраха СССР, в которой оно существовало как Управление иностранного страхования СССР при Минфине СССР.

“Ингосстрах” занимается страховым обслуживанием внешнеторгового оборота, научно-технических и культурных связей России с зарубежными странами. Главным видом деятельности “Ингосстраха” является страхование экспортно-импортных, каботажных

и транзитных грузов, судов, фрахта и других имущественных интересов, гражданской ответственности, связанной с эксплуатацией автотранспорта, индивидуальное или групповое комбинированное страхование от несчастных случаев и медицинских расходов при выезде за рубеж. Кроме того, «Ингосстрах» занимается страхованием всех других рисков: технических, экологических и т.п. Эта компания уже имеет несколько десятков договоров о генеральных полисах страхования экспортных кредитов с крупнейшими российскими экспортерами.

Для практической реализации экспортного страхования «Ингосстрах» разработал международную программу с общим лимитом на первый год в 500 млн. долл. США. Программа базируется на перестраховании части рисков ведущими страховыми и перестраховочными компаниями в мире (Герлинг-концерн, Ллойд, СКОР и др.). Реализация данной программы невозможна без широкого сотрудничества с различными зарубежными компаниями, которые предоставляют информацию, помогают в течение короткого периода (обычно 10—12 дней) времени проверить платежеспособность потенциального иностранного партнера и определить кредитный лимит.

Страховщик проводит такое исследование независимо от того, заключит в дальнейшем экспортер договор страхования или нет. Таким образом, страховая компания оказывает важнейшую услугу экспортеру по оценке платежеспособности потенциального партнера.

Страхование коммерческих кредитов увеличивает экспортные возможности предприятий в несколько раз. При этом страхование является очень экономичным способом обеспечения надежности внешнеторговых операций. Например, стоимость услуг «Ингосстраха» при типовой рассрочке платежа в четыре месяца составляет 1,0—1,5% от экспортного оборота, что значительно дешевле стоимости других способов обеспечения надежности платежа (например, документарный аккредитив или инкассо с предварительным акцептом и др.).

В рассмотренной нами схеме страхования коммерческих кредитов кроме предприятий-экспортеров могут быть заинтересованы также и банки. При страховании экспортных кредитов риски по невыполнению платежных обязательств со стороны иностранных контрагентов берет на себя страховая компания, что влияет на условия предоставления банковского кредита.

Страховой полис, выданный солидной страховой компанией, может служить надежным обеспечением послеотгрузочного кредитования предприятия-экспортера. При доотгрузочном кредитовании страховой полис также может служить дополнительным обеспечением при выдаче кредита.

4. ПРОТЕКЦИОНИЗМ И ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ

4.1. Роль государства в осуществлении международной торговли

Внешнеэкономические связи формируются и осуществляются под воздействием различных регуляторов, т.е. рычагов, которые воздействуют на возникновение связей и направляют их развитие в единую эффективную политико-экономическую систему, защищающую интересы государства.

Активное регулирование государством внешнеэкономических связей является основной целью внешнеэкономической политики государства. *Внешнеэкономическая политика* – это целенаправленная деятельность государства по формированию и использованию внешнеэкономических связей для укрепления своего потенциала (политического, экономического, военного, социального, экологического и т.п.) и эффективного участия в мировой экономике. Внешнеэкономическая политика государства во многом зависит от состояния его платежного баланса.

Внешнеэкономическая политика Российской Федерации базируется на следующих принципах:

- переход субъектов хозяйствования и предпринимателей от разовых внешнеэкономических сделок к постоянным внешнеэкономическим связям;
- ориентация внешнеэкономической деятельности на долгосрочную перспективу;
- защита российского рынка и стимулирование российской экономики;
- разделение функций осуществления внешнеэкономической политики между Российской Федерацией в целом и отдельными субъектами Федерации;
- рассмотрение внешнеэкономической политики РФ как важной составной части всей внешней политики Российской Федерации.

Внешнеэкономическая политика затрагивает временной и пространственный аспекты.

Временной аспект внешнеэкономической политики определяет действия государства по формированию и использованию внешнеэкономических связей на текущий момент и на долгий период времени. Поэтому внешнеэкономическая политика включает текущую политику и долговременную политику.

Текущая внешнеэкономическая политика заключается в оперативном регулировании внешнеэкономической деятельности, а *долговременная внешнеэкономическая политика* направлена прежде всего на решение крупномасштабных внешнеэкономических задач, требующих больших затрат времени и капитала. Она охватывает

Пространственный аспект внешнеэкономической политики определяет действия государства по основным направлениям влияния на мировую и отечественную экономику.

```

graph TD
    A[Внешнеэкономическая политика] --> B[Внешнеторговая политика]
    A --> C[Внешнеинвестиционная политика]
    A --> D[Валютная политика]
    A --> E[Таможенная политика]
    B --> B1[текущая политика]
    B --> B2[долговременная политика]
    B --> B3[экспортная внешне-  
торговая политика]
    B --> B4[импортная внешне-  
торговая политика]
    C --> C1[политика импорта  
иностраннных инвестиций]
    C --> C2[политика экспорта  
российских инвестиций]
    D --> D1[дисконтная политика]
    D --> D2[девизная политика]
    D --> D3[валютное  
субсидирование]
    D --> D4[диверсификация  
валютных резервов]
  
```

Рассмотрим основные элементы внешнеэкономической политики на примере России.

Порядок осуществления внешнеторговой деятельности российскими и иностранными лицами, а также права, обязанности и ответственность органов власти РФ и ее субъектов в сфере внешнеторговой деятельности установлены Законом РФ "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности".

Внешнеторговая политика включает в себя экспортную и импортную политику.

Экспортная внешнеторговая политика направлена на реализацию на мировом рынке конкурентоспособных российских товаров и стимулирование производства этих товаров. Для стимулирования экспортоспособных производств используются государственные заказы, бюджетное финансирование, кредиты, финансирование НИОКР и т.п.

Импортная внешнеторговая политика направлена на регулирование ввоза в РФ иностранных товаров (работ, услуг). Инструментами такого регулирования являются:

- прямое ограничение импорта с целью защиты российской экономики. Для этого используются лицензирование и контингентирование* импорта, антидемпинговые и компенсационные пошлины, система минимальных импортных цен и т.д.

- административные формальности, которые прямо не направлены на ограничение импорта, но их действие, тем не менее, ограничивает внешнюю торговлю. Это таможенные формальности, санитарные и ветеринарные нормы, технические стандарты и нормы и др.

Импортная внешнеторговая политика в своих действиях учитывает роль импорта в отечественной экономике. Эта роль определяется двумя моментами: импорт – традиционный источник таможенных доходов государства; импорт — антимонопольный рычаг и конкурентообразующий элемент производства отечественного товара.

Внешняя инвестиционная политика представляет собой комплекс мер по привлечению и использованию иностранных инвестиций на территорию РФ и регулированию вывоза российских инвестиций за рубеж.

Инвестиции – это все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых инвестором в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли. Главную роль в инвестициях играет капитал. Он может прямо вкладываться в создание предприятия с целью получения прав на управление и прибыли (прямые инвестиции), может вкладываться в покупку ценных бумаг (портфельные инвестиции), может быть отдан в кредит под проценты (кредитный капитал).

Внешняя инвестиционная политика включает в себя политику импорта иностранных инвестиций и политику экспорта российских инвестиций. *Политика импорта* иностранных инвестиций в РФ направлена на решение следующих задач:

* Контингентирование – это одна из форм государственного регулирования внешней торговли с помощью установления экспортных и импортных квот, называемых контингентом. Контингент (лат. *contingens* - достигающий на долю) или квота во внешней торговле означает установленную для некоторых товаров предельную норму их ввоза, вывоза или транзита в определенные страны, выраженную в весовых или стоимостных единицах.

- увеличение объема отечественного производства товаров и услуг до уровня международных стандартов;
- привлечение в РФ передовой (по международным критериям оценки) технологии, опыта, ноу-хау и т.п.;
- увеличение занятости населения и сокращения на этой основе уровня безработицы;
- увеличение совокупного общественного продукта и национального дохода.

Политика экспорта российских инвестиций направлена на решение следующих задач:

- продвижение российских экспортных товаров (услуг) на зарубежные рынки;
- развитие зарубежного производства для извлечения прибыли или для обеспечения гарантированного снабжения российского рынка импортными товарами (полуфабрикаты, запчасти и др.);
- укрепление банковской сферы и повышение эффективности валютных операций;
- укрепление страховой системы и увеличение активности страхового бизнеса.

Валютная политика представляет собой совокупность экономических, юридических и организационных форм и методов в области валютных отношений, осуществляемых государством и международными валютно-финансовыми организациями. Она также представляет собой деятельность государства по целенаправленному использованию валютных средств.

Содержание валютной политики многогранно и включает выработку основных направлений формирования и использования валютных средств, разработку мер, направленных на эффективное использование этих средств.

Конкретные направления валютной политики в стране определяет валютно-экономическая комиссия РФ, которая принимает нормативно-законодательные акты в области регулирования валютных операций и управления валютными ресурсами.

Сферой действия валютной политики является валютный рынок и рынок драгоценных металлов и камней.

Текущая валютная политика подразделяется на дисконтную политику и девизную политику. К текущей валютной политике также относятся валютное субсидирование и диверсификация валютных резервов.

Задачей текущей валютной политики является обеспечение нормального функционирования системы, поддержание равновесия платежных балансов.

Валютная дисконтная политика представляет собой систему экономических и организационных мер по использованию учетной ставки процента для регулирования движений инвестиций и сбалансирования платежных обязательств, ориентированной

корректировки валютного курса. Эта политика проявляется в воздействии на состояние денежного спроса, динамику и уровень цен, объем денежной массы, миграцию краткосрочных инвестиций.

Валютная девизная политика – это система регулирования валютного курса покупками и продажей валюты с помощью валютной интервенции и валютных ограничений. *Валютная интервенция* – это целевая операция Банка России по купле-продаже иностранной валюты для ограничения динамики курса национальной валюты определенными пределами его повышения или понижения. *Валютные ограничения* представляют собой систему экономических, правовых, организационных мер, регламентирующих ограничения операций с иностранной валютой, золотом и т.д.

Долговременная валютная политика охватывает долгосрочные меры структурного характера по изменению валютного механизма. Основными методами долговременной валютной политики являются межгосударственные переговоры и соглашения, прежде всего, в рамках Международного валютного фонда, а также на региональном уровне (Европейский фонд валютного сотрудничества и др.).

Мерами долговременной валютной политики являются: порядок валютных расчетов, режим валютных курсов и паритетов, использование золота и резервных валют, международных платежных средств и др.

Таможенная политика РФ – это составная часть внутренней и внешней политики РФ. Целями таможенной политики РФ являются:

- обеспечение наиболее эффективного использования инструментов таможенного контроля и регулирования товарообмена на таможенной территории РФ;

- участие в реализации торгово-политических задач по защите российского рынка и стимулированию развития российской экономики.

Таможенная политика является частью таможенного дела, основы которого определены Таможенным кодексом Российской Федерации.

Основные принципы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации:

- единство внешнеэкономической политики как части внешней политики России;

- единство системы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности и контроля за ее осуществлением;

- единство таможенной территории Российской Федерации;

- приоритет экономических мер регулирования;

- равенство всех участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и их недискриминация;

- защита государством прав и законных интересов участников ВЭД;

- исключение неоправданного вмешательства государства и его органов во ВЭД, нанесения ущерба ее участникам и экономике страны в целом.

Государственное регулирование ВЭД осуществляется с помощью широкого круга мер, число которых постоянно растет.

Особое место среди мер государственного регулирования внешнеэкономической деятельности занимают различные формы стимулирования, поддержки экспорта. В РФ на основании действующих законов, указов Президента, постановлений Правительства разработана и действует Федеральная программа развития экспорта, определяющая приоритеты и перспективы вплоть до 2005 г.

Можно выделить пять основных направлений государственной поддержки российского экспорта: финансовая поддержка, налоговое стимулирование, таможенно-тарифное стимулирование, специальные мероприятия в поддержку и меры общеэкономического характера. Государственная финансовая поддержка осуществляется на возвратной и платной основе.

К мерам налогового регулирования поддержки экспорта следует отнести отсрочку платежей по налогу на прибыль. Такую отсрочку получили предприятия — экспортеры машинно-технической продукции в 1996 г. Доходы от экспорта не учитывались при исчислении налога на прибыль в течение года, тогда как согласно действующему законодательству сумма налога должна была бы ежеквартально исчисляться нарастающим итогом с уплатой авансовых взносов, исходя из предполагаемой прибыли. Тем самым предприятия-экспортеры получают временно свободные денежные ресурсы для пополнения оборотных средств.

К мерам таможенно-тарифного стимулирования экспорта, прежде всего машинно-технической продукции, следует отнести изменения, касающиеся таможенного режима переработки под таможенным контролем, а также таможенного режима выпуска для свободного обращения. Эти изменения предоставляют отсрочку уплаты таможенных пошлин и налогов на время, объективно необходимое для производства и сбыта продукции за рубежом, или же невзимание таможенных платежей, а также процентов за предоставление отсрочки их уплаты, если экспорт продукции будет произведен в течение заранее установленного срока.

К мерам специальной поддержки экспортеров относят информационное, консультационное, маркетинговое и техническое содействие экспортерам.

Среди мер общеэкономического характера, имеющих наибольшее значение для экспорта, следует отметить такие, как наведение порядка в ценообразовании продукции и услуг естественных монополистов, включая тарифы на перевозку грузов железнодорожным транспортом, перекачку, перевалку и налив нефти и нефтепродуктов, цены на природный газ для производственных нужд, тарифы на электрическую и тепловую энергию, а также ясную политику в отношении установления курса рубля по отношению к иностранным валютам и другие меры общеэкономического характера.

Все разнообразие применяемых государством инструментов влияния на внешнеэкономические связи может быть определенным

образом систематизировано.

Во-первых, все меры могут быть разделены, в зависимости от направленности воздействия на экономические процессы на протекционистские и либерализационные. *Протекционистские меры* – это меры внешнеэкономической политики, направленные на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции.

Меры либерализации – это меры внешнеэкономической политики, направленные на снятие, снижение ограничений во внешней торговле для увеличения на внутреннем рынке конкуренции со стороны иностранных компаний. В современной мировой экономике и в политике любого государства постоянно присутствуют эти две противоречивые тенденции: протекционизм и либерализация.

Во-вторых, все меры, в зависимости от характера воздействия на экономические процессы, могут быть разделены на административные и экономические. К *административным* относятся меры прямого ограничения экспорта и/или импорта, в частности:

- квотирование и лицензирование экспорта и импорта товаров (работ, услуг);
- лицензирование отдельных видов деятельности;
- установление эмбарго; механизм обязательной продажи части валютной выручки от экспорта товаров (работ, услуг);
- таможенные режимы;
- таможенное оформление ввоза и вывоза товаров;
- валютный контроль;
- таможенный контроль;
- экспортный контроль;
- импортный контроль и др.

К *экономическим* могут быть отнесены меры, которые воздействуют на экономические процессы через экономические интересы их участников. Например, политика установления таможенных пошлин, акцизов, сборов; система налогообложения, банковская процентная ставка, курс валют и др. В России в процессе регулирования внешнеэкономической сферы происходит постепенный отказ от применения административных мер и переход к экономическим мерам.

В зависимости от характера и разновидности применяемых приемов регулирования внешнеэкономической деятельности и согласно Закону РФ “О государственном регулировании внешнеторговой деятельности” все меры могут быть разделены также на таможенно-тарифные и нетарифные.

4.2. Тарифные методы регулирования

Тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности связано с применением системы таможенных платежей, уплачиваемых при пересечении товарами таможенных границ и регулирующих внешнеэкономическую деятельность преимущественно с помощью

воздействия на экономические интересы ее участников.

Порядок применения таможенно-тарифных мер государственного регулирования ВЭД в РФ регламентируется Таможенным кодексом РФ, Законом РФ “О таможенном тарифе”, другими нормативными актами.

Таможенным кодексом РФ установлены следующие виды таможенных платежей:

- таможенная пошлина (таможенный тариф);
- налог на добавленную стоимость (НДС);
- акциз;
- сбор за выдачу и возобновление квалификационного аттестата по таможенному оформлению;
- сбор за выдачу и возобновление лицензий таможенными органами РФ;
- таможенные сборы за хранение товаров;
- таможенные сборы за таможенное сопровождение товаров;
- плата за информирование и консультирование;
- плата за принятие предварительного решения;
- плата за участие в таможенных аукционах;
- сборы за выдачу лицензий таможенными органами РФ и возобновление действия лицензий.

В этой системе платежей самое важное место занимает таможенная пошлина. *Таможенная пошлина* – это обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при ввозе товара на таможенную территорию государства и при вывозе товара с таможенной территории. При этом под товаром понимается любое движимое имущество, в том числе тепловая, электрическая и иные виды энергии.

Вместо термина “таможенная пошлина” часто употребляют термин “таможенный тариф”. В то же время *таможенный тариф* – это прежде всего систематизированный перечень ставок таможенных пошлин.

Таможенные тарифы имеют все страны мира. Современные тарифы унифицированы на базе **Гармонизированной системы описания и кодирования товаров**, представляющей собой детализированный и унифицированный внешнеторговый товарный классификатор. Эта система облегчает пользование тарифами на разных языках и сопоставление ставок пошлин на одинаковые товары.

Пошлины в таможенном тарифе определяются уровнем экономического развития страны, степенью обработки товара и другими факторами. Чем ниже уровень экономического развития страны, тем выше ставки пошлин, так как с их помощью недостаточно развитые отрасли защищаются от чрезмерной иностранной конкуренции. Например, в Австрии пошлины почти в три раза выше, чем в Швейцарии. Особенно высокие пошлины (50% и более) устанавливаются в развивающихся странах.

С повышением степени обработки товаров ставки пошлин увеличиваются. Наиболее высокие пошлины обычно устанавливаются на трудоемкие готовые изделия, поскольку сильная иностранная

конкуренция на рынке этих товаров может привести к закрытию предприятий с большим числом занятых на них работников и повысить уровень безработицы в стране.

Пошлины почти во всех странах подразделяются на высокие, средние, низкие, а также имеется беспошлинный ввоз. На Российскую Федерацию чаще всего распространяются средние ставки пошлин, применяемые для стран, пользующихся (на условиях взаимности) режимом наибольшего благоприятствования.

Некоторые страны, в частности, страны Европейского Союза, применяют к РФ более льготный таможенно-тарифный режим, т.е. предоставляют преференцию.

Преференция – особые (предпочтительные) льготы, предоставляемые одним государством другому на началах взаимности или в одностороннем порядке без распространения на третьи страны. Чаще всего они применяются в виде скидок с таможенных пошлин.

Для получения таможенных льгот необходимо представить таможенным органам соответствующих стран специальный документ-сертификат о происхождении товара, подтверждающий, что данный товар полностью произведен в РФ или подвергся существенной обработке на ее предприятиях. При этом для товаров, которые подвергаются существенной обработке на российских предприятиях, установлены специальные критерии.

Таможенный тариф РФ представляет собой свод ставок таможенных пошлин (таможенного тарифа), применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу РФ и систематизированных в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН).

ТН ВЭД определяется Правительством РФ, исходя из принятой в международной практике системе классификации товаров. Цели применения таможенного тарифа в РФ следующие:

- рационализация товарной структуры ввоза в РФ товаров, т.е. любого движимого имущества, в том числе тепловой, электрической и другой энергии;
- поддержание рационального соотношения вывоза и ввоза товаров, валютных доходов и расходов на территории РФ;
- создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров в РФ;
- защита экономики РФ от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции;
- обеспечение условий для эффективной интеграции РФ в мировую экономику.

Ставки таможенных пошлин являются едиными и не подлежат изменению в зависимости от лиц, перемещающих товары через таможенную границу РФ, видов сделок и других факторов.

В нашей стране применяются следующие виды ставок пошлин:

- адвалорные*;
- специфические;
- комбинированные.

Адвалорные (лат. *ad valorem* - по стоимости) **ставки** начисляются в процентах к таможенной стоимости, облагаемых товаров. *Специфические ставки* начисляются в установленном размере за единицу облагаемых товаров. *Комбинированные ставки* – это ставки, сочетающие в себе адвалорные и специфические ставки.

Таможенная стоимость товара используется для следующих целей:

- обложения товара пошлиной;
- внешнеэкономической и таможенной статистики;
- применения иных мер государственного регулирования торгово-экономических отношений, связанных со стоимостью товаров, включая осуществление валютного контроля внешнеторговых сделок и расчетов банков по ним, в соответствии с законодательством РФ.

Основным методом определения таможенной стоимости является *оценка по цене сделки с ввозимыми товарами*. Цена сделки – это цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за ввозимые товары.

Зная таможенную стоимость товара, можно рассчитать ввозную таможенную пошлину по адвалорной ставке следующим образом:

$$П_{имп.1} = C_m \times C_{имп.1},$$

где:

C_m – таможенная стоимость товара;

$C_{имп.1}$ – адвалорная ставка ввозной пошлины.

Таможенную пошлину по специфической ставке можно рассчитать по формуле:

$$П_{имп.2} = Q_m \times C_{имп.2} \times K_E / K_{BT},$$

где:

Q_m – количество ввозимого товара;

$(C_{имп.2})$ – ставка ввозной пошлины в ЕВРО за единицу товара;

* Иногда в научной и специальной литературе употребляется термин “адвалерные”.

(K_E) – курс ЕВРО, установленный ЦБ РФ на дату принятия таможенной декларации.

(K_{BT}) – курс валюты, в которой указана таможенная стоимость товара, установленный ЦБ РФ на дату принятия таможенной декларации.

Для оперативного регулирования ввоза и вывоза товаров Правительством РФ могут устанавливаться сезонные пошлины. При этом ставки таможенных пошлин, предусмотренные таможенным тарифом, не применяются. Срок действия сезонных пошлин не может превышать 6-ти месяцев в год.

4.3. Административные (нетарифные) меры воздействия на внешнюю торговлю

Нетарифные меры регулирования ВЭД – это комплекс мер экономического, административного и технического характера (за исключением таможенного тарифа), затрудняющих или ограничивающих свободную торговлю между государствами. Они отличаются большим разнообразием. Всю совокупность этих методов можно разделить на три группы.

К первой относятся меры *прямого количественного ограничения*, которые направлены на защиту интересов национальной экономики. К ним относятся *лицензирование и квотирование*. Лицензирование как мера государственного регулирования внешнеторговой деятельности применяется в России (СССР) с 1989 г.

Лицензирование предполагает, что на экспорт или импорт отдельных товаров необходимо получать у соответствующего государственного органа специальное разрешение (лицензию). С помощью лицензирования осуществляется государственная монополия на экспорт и/или импорт отдельных видов товаров (ст. 17 Закона РФ “О государственном регулировании внешнеторговой деятельности”).

Лицензии выдаются на бланках, изготовленных на специальной защищенной от подделок бумаге, на основании заявлений, представленных на типовых бланках.

Внеэкономической лицензией является официальный документ, который разрешает осуществление экспортных или импортных операций в течение установленного срока. Внеэкономические лицензии могут быть разовыми и генеральными. *Разовая лицензия* выдается для осуществления экспортной или импортной операции по одному контракту на срок до 12-ти месяцев. *Генеральная лицензия* выдается на основании решения Правительства РФ на каждый вид товара на определенный срок.

Другим инструментом прямого количественного ограничения является квотирование (квотирование).

Контингенты (квоты) — это ограничения в стоимостном или физическом выражении, вводимые на импорт или экспорт конкретных товаров на определенный период времени (например, год, полугодие, квартал и другие периоды). В эту группу входят глобальные квоты, квоты, действующие в отношении отдельных стран, сезонные. К ним примыкают и так называемые “добровольные” ограничения экспорта.

Добровольные ограничения экспорта означают обязательство одного из государств-партнеров или взаимное обязательство ограничить торговлю путем введения квот на экспорт товаров. Специфика этого вида торговых ограничений состоит в том, что торговый барьер, защищающий страну-импортера, вводится на границе экспортирующей, а не импортирующей страны. Например, в феврале 1995 г. было подписано Соглашение РФ с ЕОУС (Европейское общество угля и стали), содержащее такое обязательство по некоторым изделиям из стали. В 1994 г., например, были введены “добровольные” ограничения по поставке в ЕС карбида кремния, алюминия, текстильных товаров.

Аналогично может быть установлен *барьер по минимальным ценам* на рынке страны-импортера. Это Соглашение должно строго соблюдаться экспортирующими фирмами при заключении контрактов. В случае снижения экспортной цены ниже минимального уровня импортирующая страна вводит антидемпинговую пошлину, применение которой может привести вообще к закрытию рынка для страны-экспортера. Хотя данная процедура заключения соглашений об установлении минимальных импортных цен, строго говоря, и не является мерой количественного ограничения экспорта, однако, ее действие аналогично установлению квот в связи с “добровольным” ограничением экспорта.

Меры прямого ограничения экспорта и импорта могут вводиться в исключительных случаях Правительством Российской Федерации. Как сказано в ст. 15 Закона “О государственном регулировании внешнеторговой деятельности”: “Экспорт из Российской Федерации и импорт в Российскую Федерацию осуществляется без количественных ограничений”.

Исключительными случаями, когда могут быть введены количественные ограничения, являются:

- обеспечение национальной безопасности Российской Федерации;
- выполнение международных обязательств Российской Федерации с учетом состояния на внутреннем товарном рынке;
- защита внутреннего рынка Российской Федерации от импорта товаров, когда наносится существенный ущерб отечественным производителям аналогичных товаров. Кроме того, законодательство (ст. 19 Закона) предусматривает возможность установления запретов и ограничений экспорта и/или импорта товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, исходя из национальных интересов.

К мерам прямого ограничения экспорта и импорта можно отнести установление эмбарго. *Эмбарго* представляет собой наложение запрета государством на ввоз в свою или какую-либо другую страну товаров, услуг, наличных и иных ценностей. В современных международных отношениях эмбарго выступает как орудие экономического, научно-технического и финансового давления репрессивного характера, как средство принуждения к изменению проводимой правительством внутренней и внешней политики.

Устав Организации объединенных наций (ООН) предусматривает возможность установления эмбарго в качестве коллективной репрессивной меры в отношении государств, действия которых представляют угрозу международной безопасности. Введение государством эмбарго в нарушение норм международного права, соглашений, регулирующих экономические отношения между странами, с целью воспрепятствовать их успешному экономическому сотрудничеству является грубым нарушением основных принципов деятельности и Устава ООН.

Меры прямого ограничения экспорта/импорта, а также другие защитные меры вводятся в соответствии с общепризнанными нормами международного права.

Срок действия защитной меры, ее досрочная отмена или продление, а также все изменения устанавливаются Правительством Российской Федерации с учетом международных обязательств Российской Федерации.

Распределение квот и выдача лицензий при установлении количественных ограничений осуществляются, как правило, путем проведения конкурса или аукциона или в порядке фактического проведения операций по экспорту и/или импорту до суммарного исполнения квоты с предоставлением преимущественного права организациям-изготовителям.

Порядок проведения конкурса или аукциона устанавливается Правительством РФ. Не допускаются ограничения числа участников такого конкурса или аукциона и их дискриминация по признакам форм собственности, места регистрации, положения на рынке.

Среди мер нетарифного регулирования ВЭД можно выделить категорию мер, *связанных с выполнением таможенных или административных формальностей*. Разновидностью таких мер, направленных на ограничение ввоза товаров являются импортные налоги и импортные депозиты.

К числу *импортных налогов* (не следует их путать с импортными пошлинами) относятся:

- пограничный налог, которым облагаются товары за факт пересечения границы;
- сборы, связанные с оформлением документов на таможне, таможенным досмотром товара, проверкой его качества;
- другие сборы (портовые, статистические, фитосанитарные и т.п.).

Особую разновидность импортного налога представляют *скользящие импортные сборы*, широко применяемые в ЕС в качестве протекционистской меры в аграрном секторе. По характеру действия скользящие импортные сборы близки к таможенным пошлинам, но в отличие от них их уровень постоянно меняется в зависимости от соотношения внутренних и мировых цен на сельскохозяйственную продукцию.

Импортные депозиты представляют собой денежный залог под оплату таможенных пошлин, который импортер должен внести в местной или иностранной валюте в уполномоченный банк перед закупкой иностранного товара. Сумма импортного депозита устанавливается в виде определенного соотношения к стоимости импортируемого товара.

Одной из разновидностей административных и таможенных формальностей является *сертификация* ввозимых товаров и услуг. Ввозимые на территорию Российской Федерации товары должны соответствовать техническим, фармакологическим, санитарным, ветеринарным и экологическим стандартам и требованиям, установленным в РФ.

Запрещается ввоз товаров, которые не соответствуют указанным выше стандартам и требованиям, не имеют сертификата, маркировки или знака соответствия в предусмотренных законодательством случаях; запрещены к использованию как опасные потребительские товары, имеют дефекты, представляющие опасность для потребителей. Порядок сертификации ввозимых товаров регулируется Законом РФ «О сертификации продукции и услуг» и иными правовыми актами.

Важную категорию инструментов нетарифного регулирования импорта представляют собой *пошлины, используемые для защиты экономики от недобросовестной конкуренции*. Это **антидемпинговые пошлины**, применяемые в случаях импорта товаров по ценам ниже их предполагаемых издержек производства, наносящего ущерб национальной экономике, и **компенсационные пошлины**, вводимые в случае установления факта получения экспортером товара государственной субсидии в целях повышения его конкурентоспособности на мировом рынке.

Особенностью применения антидемпинговых и компенсационных пошлин является необходимость проведения предварительного расследования с целью установления факта демпинга или применения экспортной субсидии, а также определения нанесенного ущерба или угрозы его возникновения.

Другая важная специфическая черта этих ограничительных мер состоит в том, что они применяются на дискриминационной основе против определенных поставщиков определенного товара. Это значительно повышает эффективность таких мер, вследствие чего многие экспортеры еще на стадии расследования идут на уступки в плане сокращения своего экспорта.

Особое место в ряду нетарифных инструментов регулирования ВЭД занимают валютные ограничения и валютный контроль. **Валютные ограничения** представляют собой регламентацию операций резидентов и нерезидентов с валютой и другими валютными ценностями. Основные понятия, права и обязанности, положения, регулирующие валютное обращение и контроль, содержатся в Законе РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» и других нормативных актах.

4.4. Антидемпинговое законодательство

Обострение конкуренции на внешних рынках усилило протекционистские тенденции во внешнеэкономической политике государств. Дополнительные проблемы, связанные с защитой отечественной промышленности развитых стран, возникли в связи с широким распространением общих тарифных зон, создаваемых объединениями ряда государств. В этих условиях нетарифные методы регулирования приобретают особое значение в плане сдерживания импорта. Речь идет прежде всего о предотвращении демпинга.

Демпинг (англ. dumping) – продажа товаров на рынках других стран по ценам ниже уровня, нормального для этих стран, является одним из видов ограничительной деловой практики, в отдельных случаях может квалифицироваться как недобросовестная практика.

К демпингу прибегают экспортеры, чтобы внедриться на рынок, расширить объем продаж, вытеснить потенциальных конкурентов, установить господствующее положение на рынке. Демпинг может осуществляться как средствами фирмы-экспортера, так и с помощью государства, посредством субсидирования экспортных поставок из средств государственного бюджета.

В любом случае потеря части прибыли в связи с продажей по заниженным ценам должна быть компенсирована путем завышения цен на другие товары или на те же товары на других рынках, в частности, на внутреннем рынке страны-экспортера. Потери бюджета перекладываются на плечи налогоплательщиков.

Для того чтобы страна, осуществляющая демпинг, осталась в выигрыше, она должна оградить себя от возможности применения к ней встречного демпинга. Для этого она ограждает свой рынок различными видами тарифных и нетарифных барьеров, что вызывает ответные действия партнеров и в целом приводит к обострению протекционизма во внешней торговле.

Для борьбы с демпинговой практикой во многих развитых странах разработаны антидемпинговые законодательства. Однако, это законодательство, как правило, применяется не автоматически, а в соответствии с положением антидемпингового кодекса, принятым Генеральным соглашением о тарифах и торговле: «Демпинг причиняет или угрожает причинить ущерб торговле, осуществляемой на территории

страны, подвергающейся демпингу, или замедляет развитие ее национальной торговли”.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле, ГАТТ (General agreement on tariffs and trade) - международная организация, созданная в 1948 г., действующая на базе межправительственного многостороннего договора, в котором содержатся принципы и правила международной торговли, обязательные для стран-участниц. В настоящее время входит в состав Всемирной торговой организации (ВТО).

Таким образом, требуется доказательство ущерба или угрозы ущерба той или иной отрасли производства или факта нарушения правил конкуренции для признания демпинга как проявления недобросовестной конкуренции.

Наиболее сложным моментом в доказательстве факта демпинга, как правило, является определение нормального уровня цены. Чаще всего сравнивают предполагаемые демпинговые цены с ценами на данный или аналогичный товар, преобладавшие в течение определенного периода времени. Веским аргументом в доказательстве демпинга считается факт продажи по ценам ниже издержек производства.

После признания факта демпинга, наносящего реальный или потенциальный ущерб экономике страны, в которой демпинг осуществляется, законодательные органы этой страны проводят антидемпинговое расследование. Основной мерой пресечения демпинговой практики по результатам расследования является установление **антидемпинговой пошлины** (англ. antidumping duty), временной или постоянной, обычно не превышающей разницы между демпинговой и нормальной ценой. Такая практика принята в США, Японии и других развитых странах.

Антидемпинговое законодательство ЕЭС устанавливает антидемпинговые пошлины, исходя из размеров ущерба, наносимого демпингом. Альтернативное решение конфликта предполагает добровольное повышение цены экспортером. В большинстве случаев антидемпинговые расследования завершаются именно добровольным отказом экспортера от демпинговой практики, так как судебные решения могут не ограничиться пошлиной, а повлечь за собой штрафы и принудительный уход с рынка.

Даже если судебное разбирательство не приводит к введению дополнительной пошлины, сам факт антидемпинговой процедуры отрицательно сказывается на развитии торговли соответствующих товаров.

Россия в годы перестройки экономики, связанной с либерализацией внешней торговли, на практике столкнулась с мощным противодействием развитых стран, препятствующих завоеванию рынков ряда товаров, прежде всего сырьевых, на основе демпинговых цен. Так, широко освещались в прессе в 1999 г. обвинения в демпинге

применительно к российскому экспорту в США холодно- и горячекатанной стали. Результатом судебных разбирательств стало существенное сокращение российского экспорта данной продукции в США.

Однако в 1998 г. удалось добиться отмены (с 1 июля 1998 г.) Комиссией по международной торговле США антидемпингового приказа в отношении российской титановой губки, действовавшего с 1968 г. В результате российский импорт будет облагаться не антидемпинговой пошлиной в размере 86,96%, а 15%-ным тарифом, предусмотренным для товаров из стран, пользующихся режимом наибольшего благоприятствования. Также отменено требование о “пороге конкурентоспособности” для изделий из ковального титана и капролактама из России.

Снят также 50%-ный порог для экспорта в США таких российских товаров, как некоторые виды рыбпродукции, фанеры клееной, ферровольфрама, запчастей для прокатных станков.

В 1998 году прекращено и антидемпинговое расследование египетской антидемпинговой службы в отношении российской арматурной стали.

4.5. Внешнеэкономическая деятельность предприятий РФ

В современных условиях демонополизации внешнеэкономической деятельности предприятие — основное звено внешнеэкономического комплекса страны. В соответствии с действующим законодательством предприятие — это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в определенном порядке для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Согласно действующему законодательству предприятие имеет право самостоятельно определять формы, методы и объемы работы на внешнем рынке.

Для эффективного управления внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия нужна адекватная (условиям его работы) структура управления. Организационная структура управления внешнеэкономической деятельностью предприятия определяется прежде всего теми целями и задачами, которые она призвана решать.

Наибольший опыт управления внешнеэкономической деятельностью накоплен в специализированных внешнеторговых организациях ВТО.

Ведущей структурной единицей ВТО является фирма, работа которой специализируется на торговле определенными товарами либо с группой стран. Возглавляет фирму директор и в зависимости от объема работы — несколько его заместителей. Функциональные отделы и службы, содействующие работе специализированных фирм и ВТО, можно условно разделить на три группы.

1. Группа отделов и служб, осуществляющих планирование:

* планово-экономический отдел — планирование внешнеторговой деятельности и контроль за выполнением плана, анализ хозяйственной деятельности ВТО;

* валютно-финансовый отдел — валютное планирование и контроль за банковскими, валютными, кредитными и расчетными операциями, соблюдение интересов ВТО при внешнеторговых сделках;

* транспортный отдел — планирование и обеспечение перевозок экспортных и импортных грузов;

* бухгалтерия ВТО — учет и отчетность, расчеты с банками, поставщиками и сторонними организациями, расчет и выплата заработной платы, анализ (совместно с плановым отделом) результатов финансовой деятельности по объединению и рекомендации по ее улучшению.

2. Группа отделов, занимающихся непосредственно маркетингом:

* отдел конъюнктуры и цен — исследование спроса, предложения, динамики цен, структуры рынков, систематизация конъюнктурных материалов, координация работы фирм с общими иностранными агентами, методическое руководство и контроль правильности расчетов и применения цен фирмами при подготовке и заключении контрактов, другая работа по исследованию конъюнктуры рынков;

* отдел рекламы и выставок — обеспечение рекламной деятельности ВТО, организация участия специализированных фирм в международных выставках и ярмарках; инженерно-технический отдел — изучение действующих на мировом рынке технических требований к товарам, информирование о них непосредственных производителей товаров, анализ технического уровня и качества продукции, ее конкурентоспособности, подготовка соответствующих заключений и рекомендаций специализированным фирмам по этим вопросам;

* отдел совместных предприятий — координация, планирование и контроль деятельности совместных предприятий, созданных с участием иностранного капитала на территории России, и смешанных обществ, созданных с участием объединения за рубежом, создание новых смешанных обществ за рубежом и их ликвидация;

* отдел технического обслуживания и запчастей — организация гарантийного и послегарантийного технического обслуживания экспортируемых объединением товаров в зарубежных странах, обеспечение технических центров и зарубежных агентов объединения необходимыми запасными частями, ремонтным оборудованием и транспортом.

3. Группа отделов, обеспечивающих принятие и исполнение управленческих решений:

* отдел развития — совершенствование организационной структуры объединения;

* отдел АСУ (ВЦ) — автоматизация расчетов, внедрение экономико-математических методов и ЭВМ в практику работы объединения и фирм,

создание совместно с другими отделами и фирмами баз данных и их ведение;

- * отдел кадров — вопросы подбора и расстановки кадров, ведение личных дел работников;

- * отдел заграникомандировок — оформление командировок за границу;

- * канцелярия — регистрация и контроль организационно-распорядительной документации и переписки;

- * административно-хозяйственный отдел — снабжение необходимыми для работы объединения материалами и оборудованием, ответственность за эксплуатацию здания, другая хозяйственная работа;

- * юридический отдел — помощь в составлении условий контрактов и соглашений, консультация фирм по вопросам презентаций и рекламаций, разногласий, защита интересов ВТО в судах и арбитражах, правовое обеспечение;

- * протокольный отдел — выполнение поручений руководства ВТО и фирм по встречам, приему и проходам представителей иностранных фирм, прибывших с деловыми целями.

Иногда юридический и протокольный отделы, а также бухгалтерия и отдел кадров подчиняются непосредственно генеральному директору ВТО, выполняя те же функции.

Создание такой разветвленной структуры управления ВЭД характерно для предприятий (организаций) независимо от их организационно-правовой формы, когда их деятельность целиком и полностью сосредоточена на внешних рынках. Однако количество таких предприятий, естественно, меньше, чем количество предприятий, занимающихся производством. На промышленных предприятиях, активно участвующих во внешнеэкономической деятельности, внешнеторговый аппарат существует в основном в двух формах: как часть внутрипроизводственной структуры в виде внешнеэкономического отдела (отдела внешнеэкономических связей) и как относительно самостоятельное подразделение в виде внешнеторговой фирмы.

4.6. Основные направления реформирования внешнеэкономической деятельности России

Реформа внешнеэкономической деятельности в СССР началась в 1986 г. Именно в этот период были сделаны первые шаги по расширению прав министерств, ведомств, предприятий и организаций по их самостоятельному выходу на внешний рынок, углублению экономической заинтересованности во внешнеэкономической деятельности.

Полномочия и права в области внешнеэкономической деятельности все больше делегировались от центральных органов на места. Создавались республиканские министерства внешней торговли и региональные ассоциации делового сотрудничества.

В результате предоставления права всем предприятиям и организациям с 1 апреля 1989 г. самостоятельного выхода на внешний рынок и ведения на нем оперативно-коммерческой деятельности главным звеном внешнеэкономического комплекса СССР стало предприятие.

Это право было предоставлено Постановлением СМ СССР от 2 декабря 1988 г. № 1405 “О дальнейшем развитии внешнеэкономической деятельности государственных, кооперативных и иных общественных предприятий, объединений, организаций”.

Таким образом, практически любое государственное и кооперативное предприятие могло выйти на внешний рынок.

В основе осуществления экспортно-импортных операций с самого начала был заложен принцип валютной самокупаемости.

В соответствии с указанным Постановлением, а также Постановлением от 7 марта 1989 г. N 203 “О мерах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности” была установлена следующая система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности:

- регистрация участников внешнеэкономических связей;
- декларирование товаров и иного имущества, перемещаемых через государственную границу СССР;
- порядок экспорта и импорта отдельных товаров общегосударственного назначения, включающий лицензирование;
- оперативное регулирование внешнеэкономических связей.

Лицензионный порядок осуществления экспорта и импорта товаров общегосударственного значения был введен с целью оптимизации раздела имеющихся фондов между внутренним рынком страны и экспортом, а также упорядочения конкуренции экспортеров на внешних рынках. Причины его введения были следующими (см. ниже).

Массовое стремление многих предприятий и организаций к самостоятельному выходу на внешний рынок и плохая осведомленность советских экспортеров об особенностях работы на внешнем рынке привели к неорганизованному экспорту из страны в конце 80-х годов ряда товаров, например, угля, металлолома, макулатуры, древесины, цветных и редких металлов. Это вызвало их нехватку в стране и падение цен на зарубежных рынках в связи с множественностью советских экспортеров, их неоправданной конкуренцией и продажей продукции по демпинговым ценам, поэтому Правительство СССР составило перечень лицензируемых товаров на 1989—1990 гг., который охватывал более 90% стоимости советского экспорта и около 8% импорта.

За государством оставалось право экспорта и импорта ядерных материалов, драгоценных металлов и камней, вооружения, боеприпасов и военной техники, произведений искусства и предметов старины, других предметов, представляющих значительную художественную, историческую, научную и иную культурную ценность, а также наркотических и психотропных веществ.

Однако принятые меры привели к снижению возможностей предприятий, кооперативов и организаций самостоятельного выхода на внешний рынок. В условиях действия преимущественно административных методов управления внешнеэкономическими связями жесткая привязка, особенно по экспорту, к необходимости лицензирования значительно ограничивала возможности в экспортно-импортных операциях у непосредственных производителей продукции и услуг и ставила их в зависимость от централизованных органов управления. Последующие решения правительства еще более ужесточали отношения между государственными органами управления внешнеэкономической деятельностью в стране и непосредственными товаропроизводителями.

С созданием суверенного государства в Российской Федерации (РФ) были осуществлены мероприятия, направленные на существенную демократизацию внешнеэкономической деятельности в стране, расширение самостоятельности в этой области предприятий и организаций всех форм собственности.

Основы становления новой системы государственного регулирования внешнеэкономических связей в России были заложены Указом Президента “О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР” от 15 ноября 1991 г. № 213.

Прежде всего Указ отменил специальную регистрацию предприятий и организаций в качестве участников внешнеэкономической деятельности, в том числе и для осуществления посреднической деятельности. Российские предприятия независимо от форм собственности получили право осуществлять внешнеэкономическую деятельность с момента их создания, т.е. с даты регистрации их в местных органах исполнительной власти.

Определенные шаги были сделаны в области валютного и таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности, снятия ограничений на бартер, сокращения перечня подлежащих лицензированию и квотированию товаров (работ и услуг), изменения порядка налогообложения и др.

В 90-е годы происходит дальнейшее становление системы управления внешнеэкономической деятельностью в России.

Реформирование механизма регулирования внешнеэкономических связей (ВЭС) России выступает неотъемлемой частью рыночных реформ, проводимых в стране, начиная с 1992 года. Оно осуществляется на основе последовательной либерализации ВЭД. В 1992–1995 годах в России сформировалась система государственного регулирования ВЭС, использующая методы и инструменты, широко применяемые в странах с развитой рыночной экономикой. Но если страны с рыночной экономикой формировали собственные системы регулирования ВЭД в течение десятилетий, то Россия формировала достаточно либеральную систему регулирования внешней торговли и других форм ВЭС менее чем за пять лет. Однако скорость, с которой

создавалась новая система управления ВЭС, не могла не отразиться на качестве этой системы.

Нередко изменения, вносившиеся в систему государственного регулирования, не были подкреплены соответствующими законодательными нормами хозяйственного права, плохо состыковывались с теми элементами управления экономикой, на основе которых регулировалось развитие внутреннего сектора хозяйства. Часто они обгоняли процессы формирования рыночных отношений, происходящие в национальной экономике. В результате, наряду с очевидными успехами в области рыночных преобразований внешней сферы национальной экономики России и развитии экспорта, в ходе реформы выявились и существенные негативные моменты.

Широкий спектр мер по либерализации внешней торговли, а также девальвация рубля, с одной стороны, создавали предпосылки для последовательного роста экспорта и конкурентного давления импорта на производство, а с другой, – дали сильный толчок разворачиванию инфляционных процессов, создавали трудности для ряда отраслей, зависящих от импорта. Либеральный режим внешнеторговых и валютных операций, заниженный курс рубля, несовершенное банковское законодательство способствовали также усилению бегства капиталов из страны, которое, впрочем, уже происходило в конце 80-х годов.

Совершенствование регулирования ВЭД середины 90-х годов характеризовалось наличием двух тенденций.

Во-первых, нарастала либерализация внешней торговли. Постепенно сокращался объем квотируемой и лицензируемой продукции, предоставляемой на экспорт. В 1995 году экспортные квоты и лицензии были вовсе ликвидированы. С 1 июля 1996 года Россия отменила все экспортные пошлины.

Во-вторых, постоянно совершенствовались меры валютного контроля. Так, в 1993 году были приняты меры, препятствующие использованию экспортных операций для нелегального вывоза российского капитала. В 1996 году по аналогии с экспортом был введен валютный контроль за импортом. С 1 ноября 1996 года в соответствии с Указом Президента РФ “О государственном регулировании внешнеторговых бартерных сделок” валютным контролем были также охвачены бартерные сделки.

Продолжение процесса бегства капиталов из России, достигшее беспрецедентных масштабов в канун и во время финансового кризиса августа 1998 года показывает, что система валютного контроля России оказалась недостаточно эффективной. Принятые в 1999–2000 гг. дополнительные меры по совершенствованию валютного контроля позволили несколько сократить размеры утечки российских капиталов за рубеж.

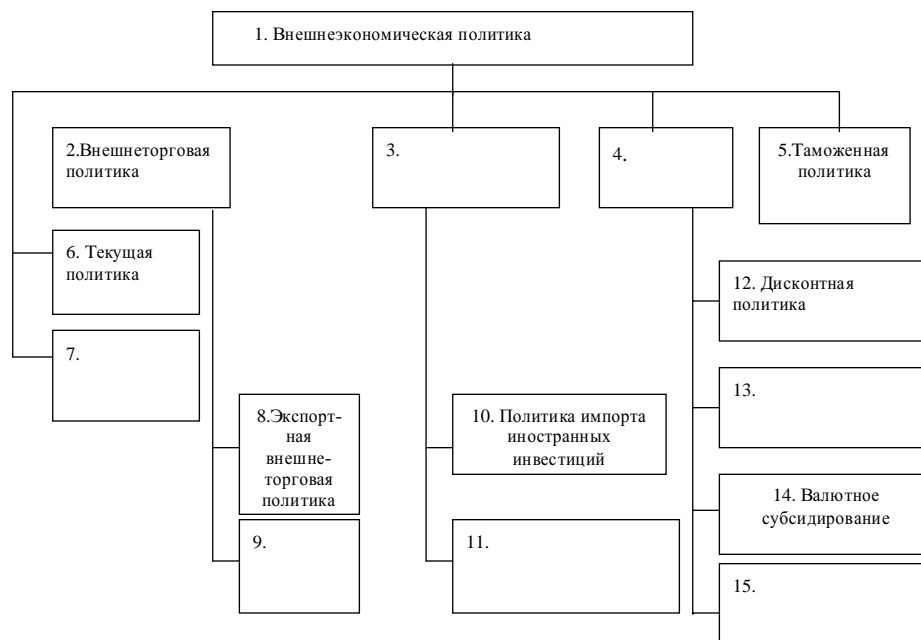
Понятно, что к настоящему времени отработаны далеко не все проблемы регулирования ВЭД. Необходимо повысить степень экономической проработки принимаемых решений, стремясь учесть

при этом их воздействие на национальную экономику в целом, придать изменениям в регулировании предсказуемый характер, повысить стабильность юридических норм.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

- 1. Составьте логическую схему базы знаний.**

2. Восстановите пропущенные элементы в схеме:



3. Восстановите пропущенные элементы в логической цепочке:

- 1) мировой рынок товаров и услуг – ? – Мировой рынок рабочей силы – международная валютная система;
- 2) платежный баланс – ? – Баланс услуг - баланс международных расчетов – ? – Баланс международной задолженности и требований;
- 3) инженерно-консультативные фирмы – ? – ? – Инженерно-исследовательские фирмы;
- 4) ? – встречные закупки - выкуп (откуп) устаревшей продукции – ?;
- 5) планово-экономический отдел – ? – ? – Бухгалтерия ВТО;
- 6) отдел конъюнктуры и цен – ? – Инженерно-технический, отдел – ? – Отдел технического обслуживания и запчастей.

4. Классифицируйте следующие виды ценообразующих факторов.

Потребительские свойства: качество, надежность, внешний вид, престижность, экономический цикл, валютный курс, состояние совокупного спроса и предложения, издержки, военные факторы, инфляция, прибыль, сезонность, налоги и сборы, эксплуатационные

расходы, религиозные факторы, предложение и спрос на конкретный товар или услугу с учетом взаимозаменяемости, государственное регулирование, этнические факторы, комплектность, политические факторы, гарантии и условия сервиса.

5. Классифицируйте (в зависимости от характера воздействия) следующие инструменты регулирования внешнеэкономической деятельности:

антидемпинговые пошлины, акцизы, банковская процентная ставка, прогнозы, планы, программы, лицензии, сборы, система налогообложения, эмбарго, таможенные пошлины, курс валют, квоты, соотношение спроса и предложения, добровольное ограничение экспорта.

6. Исключите лишнее понятие:

- 1) факторные условия, условия спроса, состояние обслуживающих и близких отраслей, стратегия фирмы в определенной конкурентной ситуации, уровень квалификации рабочей силы;
- 2) теория относительного преимущества, теория подобия стран, теория соотношения факторов производства, модель квалификации рабочей силы;
- 3) мировой рынок ссудных капиталов, мировой денежный рынок, мировой рынок капиталов, мировой рынок рабочей силы, мировой кредитный рынок, мировой фондовый рынок;
- 4) фьючерс, хеджирование, форвард, спот, фронтинг;
- 5) адвалорные, специфические, общезкономические, комбинированные.

7. Назовите общим термином совокупность перечисленных понятий:

- 1) пограничный налог, которым облагаются товары за факт пересечения границы; сборы, связанные с оформлением документов на таможне, таможенным досмотром товара, проверкой его качества;

портовые сборы, статистические сборы; фитосанитарные сборы;

2) импортные налоги, импортные депозиты, сертификация;

3) отдел развития, отдел АСУ (ВЦ); отдел кадров, отдел заграникомандировок, канцелярия, административно-хозяйственный отдел, юридический отдел, протокольный отдел;

4) теория меркантилизма, теория абсолютного преимущества, теория относительного преимущества, теория соотношения факторов производства, теория подобия стран, модель квалификации рабочей силы;

5) выбор предмета лизинга, описание предмета лизинга, местонахождение объекта лизинга, срок лизинга, во время которого контракт не может быть расторгнут, просроченная поставка или непоставка, невыполнение стороной договора финансовых или имущественных обязательств, охрана прав собственности, регулирование гарантийных претензий, определение лизинговых платежей;

6) евродоллар, швейцарский еврофранк, немецкая евромарка.

8. В первой колонке таблицы даются понятия, во второй – их определение. Необходимо найти ошибки и дать соответствующее определение каждому понятию:

Понятие	Определение
Мировое хозяйство	механизм аккумуляции и перераспределения финансовых ресурсов в мировом масштабе
Мировой рынок ссудных капиталов	система национальных хозяйств отдельных стран, объединенных международным разделением труда, торгово-производственными, финансовыми и научно-техническими связями
Евროрынок	стратегия валютных операций, направленная на поиск наиболее эффективных направлений вложения денежных средств за рубежом
Платежный баланс	соотношение объема денежных требований и обязательств страны по ее взаимоотношениям с другими странами, сложившееся на определенную дату
Баланс международной задолженности и требований	соотношение платежей за границу и поступлений из-за границы за определенный период (год, квартал, месяц)
Валютные резервы	совокупность денежных средств, функционирующих в качестве ссудного капитала за пределами национальных границ и неподлежащих контролю со стороны государственных органов
Камбизм	совокупность вкладов (текущих счетов, депозитов) хозяйствующих субъектов и граждан страны в иностранных банках
Иностранные авуары	активы валютных средств, находящихся в распоряжении государств, банков транснациональных и международных компаний и используемых для международных расчетов и платежей

Понятие	Определение
Компенсационные операции	внешнеторговые операции, при совершении которых в единых документах фиксируются твердые обязательства экспортеров и импортеров произвести полный или частично сбалансированный обмен товарами; при частично сбалансированном обмене разница в стоимости покрывается денежными платежами
Международные торги	торги, специализирующиеся на сбыте определенных товаров
Страхование делькредере	международные экономические отношения по защите имущественных интересов государств, хозяйствующих субъектов и граждан при наступлении определенных событий за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых премий (т.е. взносов)
Международные аукционы	метод заключения договоров купли-продажи или подряда, при котором покупатель объявляет конкурс для продавцов (поставщиков) на товар с заранее определенными характеристиками
Встречная торговля	совместная с иностранным поставщиком разработка проектов промышленных предприятий, предусматривающая обязательства иностранных партнеров покупать продукцию, произведенную на построенных при их содействии предприятиях для погашения финансовой задолженности
Страхование внешнеэкономических связей	страховая защита от рисков по краткосрочной дебиторской задолженности по поставкам товаров и услуг внутренним и зарубежным заказчикам лично на срок не более 180 дней

9. В первой колонке таблицы даются названия теорий мировой торговли во второй – их авторы. Необходимо найти ошибки и установить правильное соответствие:

Название теории	Авторы
Теория абсолютного преимущества	Д. Рикардо
Теория относительного преимущества	А. Смит
Теория «жизненного цикла товара»	М. Портер
Теория соотношения факторов производства	Р. Вернон
Теория конкуренции	Э. Хекшер, Б. Олин

ТРЕНИНГ УМЕНИЙ

1. Пример выполнения задания тренинга на умение 2.

Задание

В 1996 году объем импорта в Венгрию составил 16 млрд. долл.
Рассчитайте импортную квоту Венгрии, если объем производства (ВВП) в 1996 г. составил 95 млрд. долл.

Решение

Предварительно заполните таблицу, подобрав к каждому алгоритму конкретное соответствие из данной ситуации

№ п/п	Алгоритм	Конкретное соответствие данной ситуации предложенному алгоритму
1.	1. Определение объема импорта за определенный период (<i>И</i>).	Объем импорта в Венгрию в 1996 году составил 16 млрд. долл.
2.	2. Определение объема производства за соответствующий период (<i>П</i>)	Объем производства Венгрии (ВВП) в 1996 году составил 95 млрд. долл.
3.	Расчет импортной квоты страны (%) по формуле: $q_{имп.} = \frac{И}{П + И} \times 100$	Импортная квота Венгрии составила: $q_{имп.} = \frac{16}{95 + 16} \times 100 = 14,4\%$

Выполните самостоятельно следующие задания

Задание 2.1.

В 1996 году объем импорта в Румынию составил 11 млрд. долл., а объем производства (ВВП) составил 149 млрд. долл.
Рассчитайте импортную квоту Румынии в 1996 году.

Задание 2.2.

В 1996 году объем импорта в Великобританию составил 288 млрд. долл., тогда как объем производства (ВВП) составил 1148 млрд. долл.
Рассчитайте импортную квоту Великобритании в 1996 году.

Задание 2.3.

В 1996 году объем импорта во Францию составил 279 млрд. долл., тогда как объем производства (ВВП) составил 1191 млрд. долл.
Рассчитайте импортную квоту Франции в 1996 году.

Задание 2.4.

В 1996 году объем импорта в Японию составил 349 млрд. долл., а объем производства (ВВП) составил 3019 млрд. долл.
Рассчитайте импортную квоту Японии в 1996 году.

2. Пример выполнения упражнения тренинга на умение 3.

Задание

В 1996 году объем экспорта Венгрии составил 12 млрд. долл., а объем производства (ВВП) – 95 млрд. долл.
Рассчитайте экспортную квоту Венгрии в 1996 году.

Решение

№ п/п	Алгоритм	Конкретное соответствие данной ситуации предложенному алгоритму
1.	Определение объема экспорта за определенный период (\mathcal{E})	Объем экспорта Венгрии в 1996 году составил 12 млрд. долл.
2.	Определение объема производства за соответствующий период (Π)	Объем производства в Венгрии в 1996 году составил 95 млрд. долл.
3.	Расчет экспортной квоты страны (%) по формуле: $q_{\text{эксп.}} = \frac{\mathcal{E}}{\Pi} \times 100$	Экспортная квота Венгрии в 1996 году составила $q_{\text{эксп.}} = \frac{12}{95} \times 100 = 12,6\%$

Выполните самостоятельно следующие задания

Задание 3.1.

В 1996 году объем экспорта Румынии составил 8 млрд. долл., тогда как объем производства (ВВП) составил 149 млрд. долл.
Рассчитайте экспортную квоту Румынии в 1996 году.

Задание 3.2.

В 1996 году объем экспорта Великобритании составил 262 млрд. долл. Объем производства (ВВП) составил 1148 млрд. долл.
Рассчитайте экспортную квоту Великобритании в 1996 году.

Задание 3.3.

В 1996 году объем экспорта Франции составил 288 млрд. долл., а объем производства (ВВП) составил 1191 млрд. долл.

Рассчитайте экспортную квоту Франции в 1996 году.

Задание 3.4.

В 1996 году объем экспорта Японии составил 411 млрд. долл. Объем производства (ВВП) составил 3019 млрд. долл.
Рассчитайте экспортную квоту Японии в 1996 году.

3. Пример выполнения упражнения тренинга на умение 4.

Задание

В экономике США в 1996 г. общее число иностранных рабочих составило 33 млн. чел., а общее количество занятых – 134 млн. человек.
Определите степень зависимости экономики США от импорта рабочей силы в 1996 году, рассчитав показатель удельного веса иностранных рабочих в общем числе занятых.

Решение

№ п/п	Алгоритм	Конкретное соответствие данной ситуации предложенному алгоритму
1.	Определение количества иностранных рабочих, занятых в экономике страны (отрасли)	Общее количество иностранных рабочих, занятых в экономике США в 1996 г., 33 млн. человек.
2.	Определение количества занятых в экономике страны (отрасли)	Общее число занятых в экономике США в 1996 г. – 134 млн. чел.
3.	Расчет показателя удельного веса иностранных рабочих в общем числе занятых в стране (отрасли) по формуле: $d_{ин.раб.} = \frac{\sum_{ин.раб.}}{\sum_{занятых}} \times 100$	Удельный вес иностранных рабочих в общем числе занятых в США в 1996 году составил $d_{ин.раб.} = \frac{33}{134} \times 100 = 24,6\%$

Выполните самостоятельно следующие задания

Задание 4.1.

В 1996 году в промышленности США было занято 5 млн. иностранных рабочих. Общее количество занятых в этой отрасли составило 12 млн. человек.

Определите степень зависимости промышленности США от импорта рабочей силы в 1996 году, рассчитав показатель удельного веса иностранных рабочих в общем числе занятых в этой отрасли.

Задание 4.2.

В 1996 году в строительстве США было занято 4 млн. иностранных рабочих, а общее количество занятых в этой отрасли составило 8 млн. человек.

Определите степень зависимости строительства США от импорта рабочей силы в 1996 году, рассчитав показатель удельного веса иностранных рабочих в общем числе занятых в этой отрасли.

Задание 4.3.

В 1996 году в сельском хозяйстве США было занято 1,8 млн. иностранных рабочих. Общее количество занятых в этой отрасли составило 4 млн. человек.

Определите степень зависимости сельского хозяйства в США от импорта рабочей силы в 1996 году, рассчитав показатель удельного веса иностранных рабочих в общем количестве занятых в этой отрасли.

Задание 4.4.

В 1996 году в торговле США было занято 6 млн. иностранных рабочих, тогда как общее количество занятых в этой отрасли – 28 млн. человек.

Определите степень зависимости торговли США от импорта рабочей силы в 1996 году, рассчитав показатель удельного веса иностранных рабочих в общем числе занятых в этой отрасли.

4. Пример выполнения упражнения тренинга на умение 5.

Задание

В 1996 г. сумма внешней задолженности Венгрии составила 31 млрд., долл., а сумма валютных резервов – 4 млрд. долларов.

Рассчитайте коэффициент международной валютной ликвидности Венгрии на 1 января 1996 г.

Решение

№ п/п	Алгоритм	Конкретное соответствие данной ситуации предложенному алгоритму
1.	Определение суммы валютных резервов страны	Сумма валютных резервов Венгрии на 1 января 1996 года составила 4 млрд. долл.
2.	Определение суммы внешней задолженности страны	Сумма внешней задолженности Венгрии на 1 января 1996 года составила 31 млрд. долл.
3.	Расчет коэффициента международной валютной ликвидности по формуле: $K_{\text{межд.вал.ликв.}} = \frac{\sum \text{валютных резервов}}{\sum \text{внешней задолженности}}$	Коэффициент международной валютной ликвидности Венгрии составил на 1 января 1996 года: $K_{\text{межд.вал.ликв.}} = \frac{4}{31} = 0,12$

Выполните самостоятельно следующие задания

Задание 5.1.

В 1996 г. сумма внешней задолженности Румынии составила 6,7 млрд., долл., а сумма валютных резервов 3 млрд. долларов.

Рассчитайте коэффициент международной валютной ликвидности Румынии в 1996 году.

Задание 5.2.

В 1999 году валютные резервы России составили 13 млрд., долл. В то же время внешняя задолженность России составила 145 млрд. долл.

Рассчитайте коэффициент международной валютной ликвидности России в 1999 г.

Задание 5.3.

В 1996 году валютные резервы Мексики составили 15 млрд. долл. В то же время внешняя задолженность Мексики составила 165 млрд. долл.

Рассчитайте коэффициент международной валютной ликвидности Мексики в 1996 г.

Задание 5.4.

В 1996 году валютные резервы Грузии составили 0,5 млрд. долл., а внешняя задолженность Грузии составила 1,2 млрд. долл.

Рассчитайте коэффициент международной валютной ликвидности Грузии в 1996 г.

2. Пример выполнения упражнения тренинга на умение 6.

Задание

На таможене РФ задекларирован ввоз растворимого кофе на сумму 125 тыс. долл. Ставка пошлины составляет 15% от таможенной стоимости растворимого кофе.

Определите размер таможенной пошлины, которую надлежит уплатить за ввоз в РФ растворимого кофе.

Решение

№ п/п	Алгоритмы	Конкретное соответствие данной ситуации предложенному алгоритму
1.	Определение таможенной стоимости товара (C_t)	Таможенная стоимость растворимого кофе составляет 125 тыс. долл.
2.	Определение адвалорной ставки ввозной пошлины ($C_{имп.1}$)	Адвалорная ставка пошлины на растворимый кофе составляет 15%.
3.	Расчет ввозной таможенной пошлины по адвалорной ставке по формуле: $P_{имп.1} = C_t \times C_{имп.1}$	Ввозная пошлина на растворимый кофе, рассчитанная по адвалорной ставке, составит: $P_{имп.1} = \frac{125}{100} \times 15 = 18,75$ тыс. долл.

Выполните самостоятельно следующие задания

Задание 6.1.

На таможене РФ задекларирован ввоз сигарет на сумму 1,5 млн. долл. Ставка пошлины составляет 75% от таможенной стоимости сигарет.

Определите размер таможенной пошлины, которую надлежит уплатить за ввоз в РФ сигарет.

Задание 6.2.

На таможне РФ задекларирован ввоз обуви на сумму 750 тыс. долл. Ставка пошлины составляет 10% от таможенной стоимости обуви.

Определите размер таможенной пошлины, которую надлежит уплатить за ввоз в РФ обуви.

Задание 6.3.

На таможне РФ задекларирован ввоз комплектующих деталей для сборки вычислительной техники на сумму 500 тыс. долл. Ставка пошлины составляет 5% от таможенной стоимости комплектующих деталей.

Определите размер таможенной пошлины, которую надлежит уплатить за ввоз в РФ комплектующих деталей для сборки вычислительной техники.

Задание 6.4.

На таможне РФ задекларирован ввоз автомобилей производства Японии на сумму 2,5 млн. долл. Ставка пошлины составляет 100% от таможенной стоимости автомобилей иностранного производства.

Определите размер таможенной пошлины, которую надлежит уплатить за ввоз в РФ автомобилей производства Японии.

ФАЙЛ МАТЕРИАЛОВ

НОРМАТИВНЫЕ АКТЫ

Таможенный кодекс Российской Федерации. - Российская газета. 1993. 21 июля.

Закон РФ "О таможенном тарифе". // Экономика и жизнь. 1993. №23.

Закон РФ "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности". // Российская газета. 1995. 24 октября.

Закон РФ "О внесении изменений в Федеральный Закон "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" // Российская газета. 1997. 12 июля.

Закон РФ "О внесении изменения и дополнения в Закон Российской Федерации "О таможенном тарифе" // Российская газета. 1997. 11 февраля.

Закон РФ "О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами" // Российская газета. 1998. 22 апреля.

Указ Президента РФ от 30 апреля 1998 г. № 483 "О структуре федеральных органов исполнительной власти" // Российская газета. 1998. 7 мая.

Указ Президента РФ от 18 августа 1996 г. № 1209 "О государственном регулировании внешнеторговых бартерных сделок" // Экономика и жизнь. 1996. № 35.

Указ Президента РФ от 25 января 1995 г. № 73 "О дополнительных мерах по привлечению иностранных инвестиций в отрасли материального производства Российской Федерации" // Экономика и жизнь. 1995. № 5. / Указ Президента РФ от 21 ноября 1995 г. № 1163 "О первоочередных мерах по усилению системы валютного контроля в Российской Федерации" // Экономика и жизнь. 1995. № 44.

Постановление Правительства РФ от 27 мая 1997 г. № 648 "О комиссии Правительства Российской Федерации по защитным мерам во внешней торговле и таможенной тарифной политике" // Российская газета. 1997. 17 июня.

Постановление Правительства РФ от 31 октября 1996 г. № 1300 "О мерах по государственному регулированию внешнеторговых бартерных сделок" // Экономика и жизнь. 1996. № 47.

Основные принципы предоставления Центральным банком Российской Федерации разрешений российским юридическим лицам-резидентам на участие в капитале банков и иных кредитно-финансовых учреждений за границей. Утверждены письмом Банка России от 28 апреля 1993 г. № 20.

Положение о Комиссии Правительства Российской Федерации по защитным мерам во внешней торговле и таможенно-тарифной политике // Российская газета. 1997. 7 августа.

Порядок проведения конкурсов и аукционов по продаже квот при введении количественных ограничений и лицензирования экспорта и импорта товаров (работ, услуг) в Российской Федерации. Утверждено Постановлением Правительства РФ от 31 октября 1996 г. № 1299 // Российская газета. 1996. 19 ноября.

Приказ ГТК РФ от 11 ноября 1996 г. № 680 “Об особенностях осуществления таможенного контроля и таможенного оформления товаров, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации, в счет исполнения внешнеторговых бартерных сделок” // Экономика и жизнь. 1996. №52.

Федеральная программа развития экспорта. Утверждена Постановлением Правительства РФ от 8 февраля 1996 г. № 123 // Российская газета. 1996. 24 февраля.

МИРОВОЙ РЫНОК

ЮНИТА 1

МИРОВОЙ РЫНОК

Редактор Е.М. Евдокимова
Оператор компьютерной верстки Е.М. Кузнецова

Изд. лиц. ЛР № 071765 от 07.12.1998	Сдано в печать
НОУ “Современный Гуманитарный Институт”	
Тираж	Заказ
