

МЕЖДУ НАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Учебник

Москва

1997

МЕЖДУ НАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Учебник

Под общей редакцией профессора В.Е.Рыбалкина

Одобрено УМО по мировой экономике.

Рекомендовано Министерством общего и профессионального образования Российской Федерации в качестве учебника для студентов специальности "Мировая экономика".

МОСКВА

1997

ББК 65.01

Р93

Одобрено УМО по мировой экономике Мин-ва образования.

Рекомендовано Министерством общего и профессионального образования Российской Федерации в качестве учебника для студентов специальности "Мировая экономика".

Р93 Международные экономические отношения.: Учебник/ ПОД ОБЩ. РЕД.

В.Е.РЫБАЛКИНА. - М.: журнал "Внешнеэкономический бюллетень",
дипломатическая академия при МИД РФ, 1997. - 384 стр.

Учебник содержит полный курс дисциплины "Международные экономические отношения" в соответствии с Государственным образовательным стандартом по специальности "Мировая экономика и международные экономические отношения".

Последовательно изложены все основные вопросы МЭО, принципы и механизм их функционирования в условиях рынка. Наряду с рассмотрением теоретических и методологических проблем, раскрываются практические аспекты МЭО и внешнеэкономической деятельности, в том числе в России.

По каждой главе дается краткое резюме, словарь основных понятий и указатель литературных источников. В приложении приводятся схемы и документы. Учебник рассчитан на студентов, преподавателей вузов, слушателей системы дополнительного профессионального образования, а также на самостоятельно изучающих международные экономические отношения и всех, интересующихся этими проблемами.

Официальные рецензенты:

*- Кафедра международных экономических отношений Государственной Академии
Управления им. С.Орджоникидзе (зав. каф. д.э.н., проф. Поляков В.В.);*

- Доктор экономических наук, профессор Ильин М.С.

Набор: Касаткина Т.Н. Корректурa: Петрова М.В.

Верстка: Петрицкая Т.Н.

Оптовая торговля. Тел. 129-9261; 129-9229 Розничная торговля. Адрес:

г.Москва, просп. Мира, 18 5000 экз.

Тираж

ISBN 5-7849-0030-7

© Журнал "Внешнеэкономический бюллетень"

© Рыбалкин В.Е., Щербинин Ю.А., Балдин Л.В., Богданов О.С., Буглай В.Б., Грибанич В.М., Дрыночкин А.В., Дякин Б.Г., Кулаков В.В., Кутовой В.М., Ливенцев Н.Н., Пospelов В.К., Стерликов Ф.Ф., Щетинин В.Д.

ОБ ЭТОЙ КНИГЕ

учебник

«МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ»

*Коллектив авторов из Дипломатической Академии и МГИМО МИД России,
Государственной Финансовой Академии при Правительстве РФ и Российского
Государственного Гуманитарного Университета под руководством В.Рыбалкина*

Это последовательный, полный и компактный учебник, излагающий все основные вопросы курса Международных экономических отношений (МЭО), изучаемого в вузах России в соответствии с Государственным образовательным стандартом.

Издание ориентировано на изучение теории мирохозяйственных связей, освоение направлений и форм, механизма и инструментов современных МЭО, практических вопросов внешнеэкономической деятельности. Особо выделены место, роль и особенности участия России в МЭО. Принятая форма изложения и подачи материалов опирается на солидный преподавательский опыт авторов по этой проблематике в ведущих учебных заведениях страны.

Учебник выполнен в духе времени: компактные (не более 25 стр.) главы с предварительным перечнем основных вопросов, кратким резюме и глоссарием ключевых понятий, указателем литературных источников. Деловые предложения.

Настоящий учебник выгодно отличается от других доходчивостью, четкостью и доступным изложением сложных вопросов.

Книга получила положительную оценку экспертов Представительства Европейской комиссии в Москве.

Учебник поможет преподавателям и будет хорошей гарантией для изучения предмета студентами, слушателями, всеми интересующимися,

Приобретайте эту очень нужную сегодня книгу и присылайте нам свои замечания и предложения, чтобы сделать учебник еще лучшим.

ВВЕДЕНИЕ

ДОРОГОЙ ЧИТАТЕЛЬ !

Авторский коллектив этого учебника, представленный ведущими профессорами и преподавателями Дипломатической Академии и МГИМО - Университета МИД России, Государственной Финансовой Академии при Правительстве РФ и Российского Государственного Гуманитарного Университета предлагает Вашему вниманию последовательное целевое изложение основных вопросов международных экономических отношений в соответствии с Государственным образовательным стандартом по специальности "Мировая экономика". Учебный курс "Международные экономические отношения" входит в цикл общепрофессиональных экономических дисциплин и опирается на освоенные студентами ранее предметы: "Основы экономической теории" и "Мировая экономика", предусмотренные учебными программами экономических высших учебных заведений Российской Федерации.

Студенты, слушатели академий и университетов, все интересующиеся этими проблемами найдут в учебнике достаточно четкое и компактное комплексное рассмотрение всех важнейших теоретических и практических аспектов мирохозяйственных связей, современную их интерпретацию. Ставится задача - обеспечить необходимую основу для дальнейшего более глубокого изучения и делового усвоения данного круга вопросов, успешного применения полученных знаний в практической деятельности.

Указанной задаче подчинена принятая структура изложения, методика подачи курса, приемы выделения основных вопросов каждой темы, краткие итоговые резюме для лучшего запоминания и усвоения в конце отдельных глав, а также глоссарий ключевых понятий. В каждой главе приводится список литературы.

Изучающий международные экономические отношения, как и другие сферы практического хозяйствования, сталкивается с многими разнообразными, разносторонними и вместе с тем взаимосвязанными и взаимозависимыми проблемами. Последняя особенность становится понятной к завершению курса, что подчеркивает значение правильного выбора последовательности рассмотрения - здесь авторы ориентируются на требования учебных программ и накопленный опыт. Серьезная трудность обучения заключается и в большой динамичности изучаемого предмета, что требует лучшей восприимчивости к новой информации о мирохозяйственных связях, привлечения дополнительной литературы, более широкого использования экономических данных, в том числе с помощью компьютерной сети.

Существенную помощь в этом отношении приносит систематическое знакомство с солидными отечественными и зарубежными изданиями, такими как *"Деловой мир"*, *"Коммерсант"*, *"Финансовые известия"*, *"Файненил Тайме"*, *"Бизнес Уик"*, *"Экономист"* и т. п., разнообразной и оперативной экономической информацией, предоставляемой системой "Интернет". Не случайно в курсе специально затрагиваются вопросы работы с экономической информацией. Наша специфически российская трудность состоит в том, что мы долгое время пренебрежительно относились к сфере международных экономических связей, предпочитая и превознося собственные силы и правила. В условиях широкого делового рыночного общения, особенно международного, требуются твердые знания и немалое своеобразное умение в налаживании и поддержании взаимовыгодных устойчивых цивилизованных партнерских контактов. Известная и весьма важная предпосылка этого для современного серьезного менеджера - усвоение и применение на практике положений и ситуаций, рассматриваемых в рамках настоящего курса. Тем более, что на сегодня всякая хозяйственная, предпринимательская деятельность не мыслится без внешне экономической, мирохозяйственной сферы.

Авторы учебника "Международные экономические отношения" убеждены, что он может способствовать решению этой задачи. Но пусть это оценят прежде всего те, кто будет им пользоваться.

Этот учебник - первая попытка создать полноценное базовое пособие по курсу международных экономических отношений для студентов и слушателей вузов России в условиях становления рыночных отношений в нашей стране, резкого расширения и изменения качества ее мирохозяйственных связей. Естественно поэтому, он не лишен недостатков и упущений. Тем полезней будут замечания и предложения студентов и преподавателей, всех читателей для продолжения работы в дальнейшем.

Авторы учебника:

д. э. н., проф. рыбалкин В. Е. - РУКОВОДИТЕЛЬ АВТОРСКОГО КОЛЛЕКТИВА (введение, ВСТУПИТЕЛЬНАЯ СТАТЬЯ, ГЛ. 1, 2, 3 И 18, Заключение);

д. э. н., проф. стерликов Ф. Ф. – ЗАМ. РУКОВОДИТЕЛЯ (УЧАСТИЕ В НАПИСАНИИ ОТДЕЛЬНЫХ ГЛАВ);

к. э. н., проф. балдин Л. В. (гл. 9);

д. э. н., проф. богданов О.С. (гл.6).

к. э. н., доц. грибанич В. М. и

к. э. н., доц. кутовой В. М. (гл. 15, 17);

к. э. н. дрыночкин А. В. (гл. 5);

к. э. н. дрыночкин А. В. и

к. э. н., доц. кулаков В.В. (гл. 20);

д. э. н., проф. Дякин Б. Г. (гл. 19);

д. э. н., проф. Ливенцев Н. Н. и

д. э. н., проф. буглай В. Б. (гл. 4, 7);

к. э. н., доц. поспелов В. К. (гл. 12, 13, 14);

к. э. н. щербанин Ю. А. - ЗАМ. РУКОВОДИТЕЛЯ (гл. 10, 11,16);

д. э. н., проф. щетинин В. Д. (гл. 8);

Редакционная коллегия:

рыбалкин В. Е. (ПРЕДСЕДАТЕЛЬ), **Стерликов Ф. Ф., Щербанин Ю. А.** (ОТВ. СЕКРЕТАРЬ).

ПРЕДМЕТ и ЗАДАЧИ КУРСА

Предметом настоящего курса являются **МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**. Под этим понимается система разнообразных хозяйственных (научно-технических, производственных, коммерческих, валютно-финансовых и кредитно-денежных) связей национальных экономик различных стран, основанная на международном разделении труда. Данная область человеческой деятельности определяется общими закономерностями хозяйственного развития, но имеет и ряд существенных особенностей. Прежде всего, в этом случае хозяйственные отношения охватывают

значительное территориальное пространство, выходящее за рамки национальных границ. Во-вторых, они вовлекают дополнительные по набору и объему ресурсы. В-третьих, происходит перемещение ресурсов, факторов производства и его результатов за пределы отдельных стран в международных масштабах. В-четвертых, в указанной сфере действуют особые механизмы и инструменты (финансовые, валютные, таможенные и т. д.), обеспечивающие такие мирохозяйственные связи. Наконец, создаются специальные организационные формы и структуры, в том числе международные, с помощью и при участии которых осуществляются экономические связи между странами. Международные экономические отношения или, как мы сокращенно их называем МЭО, возникают и развиваются при определенных условиях и под воздействием ряда факторов, они выражаются в разнообразных конкретных формах, значение и соотношение которых неодинаково на тех или иных этапах, для различных стран и регионов мира. Весь круг этих вопросов и является предметом рассмотрения в курсе МЭО. МЭО формируются и действуют в определенной экономической среде, от изучения и учета основных элементов которой (естественно-материальных, правовых, экологических, политических, психологических, религиозно-этнических и др.) нельзя отвлекаться при научном анализе и в практической реализации. Задача курса МЭО - помочь понять теоретические основы, принципы и особенности МЭО, усвоить их важнейшие механизмы и методы, разобраться в конкретных формах, тем самым подготовив к ведению аргументированных деловых переговоров с зарубежными и отечественными партнерами по соответствующим вопросам, принятию ответственных и эффективных решений. Необходимые знания в этой области - обязательное требование к компетентному специалисту.

Исходя из предмета курса и сформулированных выше его задач построена структура нашего учебника. Основные темы, характеризующие МЭО, выделены в главы, которые объединены в четыре раздела:

I. "Теоретические и общеметодологические вопросы международных экономических отношений", включающий 4 главы;

II. "Основные условия и факторы развития международных экономических отношений. Их структура, важнейшие виды и формы" из 6 глав;

III. "Механизм, функциональные инструменты и институты международных экономических отношений" в составе 6 глав;

IV. "Практические вопросы международных экономических отношений и

внешнеэкономической деятельности", 4 главы.

Завершается учебник кратким заключением. В нем авторы пытаются обозначить ближайшие и более отдаленные перспективы МЭО в связи с глобализацией разных сфер, видов и направлений человеческой и, в том числе, хозяйственной деятельности.

Важная часть учебника - приложения, куда вошли документы и материалы по некоторым вопросам, изложенным в тексте.

Раздел I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ОБЩЕМЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Глава 1. Теория мирохозяйственных связей. Основные концепции международной торговли, их развитие

- 1. ПРОТЕКЦИОНИЗМ И СВОБОДА ТОРГОВЛИ. ВЗГЛЯДЫ МЕРКАНТИЛИСТОВ.**
- 2. АБСОЛЮТНЫЕ И СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА А. СМИТА И Д. РИКАРДО.**
- 3. ТЕОРИЯ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА И ИХ ВЗАИМОСВЯЗИ.**
- 4. НОВЫЕ ИНТЕРПРЕТАЦИИ ФАКТОРНОГО ПОДХОДА.**
- 5. КОНЦЕПЦИЯ "ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА".**
- 6. ТЕОРИЯ КОНКУРЕНЦИИ М. ПОРТЕРА.**
- 7. СОВРЕМЕННЫЕ НОВАЦИИ И ТРАКТОВКИ.**

1. ПРОТЕКЦИОНИЗМ И СВОБОДА ТОРГОВЛИ. ВЗГЛЯДЫ МЕРКАНТИЛИСТОВ

Теоретические объяснения и обоснования причин существования, развития и повышения роли торговли между странами и народами начали формироваться значительно позже возникновения самого международного обмена. Этому предшествовало преодоление внутренней феодальной раздробленности, в частности в Европе, становление достаточно устойчивых торговых связей между странами. С самого начала сложились два принципиальных подхода к международной торговле. Первый предполагает свободу торговли (free trade), осуществление её без ограничений; второй обосновывает государственное

вмешательство в международный товарооборот в целях содействия его росту с учетом интересов национального хозяйства, протекционизм. Названные два подхода при выработке и реализации внешнеторговой политики сохраняются и сегодня, хотя первый из них преобладает.

Попытка определить смысл внешней торговли, сформулировать её цели была сделана в экономическом учении меркантилистов на стадии заката феодализма и зарождения капиталистических отношений (XV-XVIII вв.). Исходя из тезиса об определяющей роли сферы обращения, лежавшего в основе их взглядов, богатство страны заключается во владении ценностями, прежде всего в виде золота и драгоценных металлов. Представители меркантилизма (Т. Мэн, А. Монкретьен) /1/ считали поэтому, что умножение золотых запасов является важнейшей задачей государства, а внешняя торговля должна прежде всего обеспечивать получение золота. Это достигается превышением экспорта товаров над их импортом, активным торговым балансом. Тем самым предполагалось разнообразное вмешательство государственной власти во внешнюю торговлю, установление жесткого контроля над этой сферой. Торговая политика ориентировалась на всемерное поощрение вывоза и ограничение ввоза путем установления таможенных пошлин на иностранные товары. Подобный протекционизм осложнял международную торговлю, создавая преимущества для отдельных стран, особенно метрополий, ограждая барьерами колониальные территории. В таких условиях международная торговля разделялась на зоны доминирования метрополий. Вместе с тем создавались предпосылки устойчивого дисбаланса во внешнеторговых отношениях, невыгодность их для одной из участвующих сторон. Возникли серьёзные препятствия для развития капиталистических отношений, обуславливавших расширение внешнеторгового обмена, передел мирового рынка. Протекционизм тормозил эти процессы. Меркантилистский подход в этой ситуации утратил свои позиции, уступив место теориям, основанным на принципе свободы торговли. Но и в наше время возникают неомеркантистские варианты во внешнеторговой политике отдельных стран, которые, прибегая в той или иной мере к протекционизму, ориентируются на активный торговый баланс, форсируя экспорт и сдерживая импорт по некоторым видам товаров и услуг, отдельным секторам и отраслям экономики. Актуален данный вопрос и для России.

2. АБСОЛЮТНЫЕ И СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

А.СМИТА И Д.РИКАРДО

В своих экономических взглядах классики английской политэкономии А. Смит, Д. Рикардо и Д. С. Милль исходили из определяющего значения сферы производства, которое создает богатство народов, обеспечивая им приобретение доступных товаров и услуг /2/. В то же время они считали, что возможности производства, благоприятные условия его осуществления определяются естественными, природными факторами. Преимущества в этих факторах и обуславливают ведение того или иного производства, в том числе и для вывоза товаров за границу. Подход с позиций "естественного разделения труда" присущ и многим современным последователям классиков. Принцип свободы торговли позволяет стране, по А. Смиту, сосредоточить свои усилия на производстве тех продуктов, которые она может делать лучше и наиболее дешево. Складывающееся в результате разделение труда означает рост обмена, международной торговли, принося выгоды её участникам. При этом, согласно А. Смиту, такие преимущества определяются разницей в абсолютных затратах на производство (количество человек, требующихся для изготовления единицы товара) в каждой из стран. В его примере вино во Франции и Португалии дешевле, чем в Шотландии. В этих условиях было бы безумием изготавливать вино в Шотландии при помощи оранжерей, когда много дешевле привезти его из Португалии или Франции. Отказ же от производства тех товаров, по которым страна не располагает абсолютными преимуществами, и концентрация на продукции, обладающей такими преимуществами, приводят к росту общих объемов производства, увеличению обмена результатами труда. Положения А. Смита получают еще большее развитие, если учитываются не только естественные, а и приобретенные преимущества, связанные с использованием новых технологий, что относится к готовой продукции, составляющей подавляющую часть международного товарооборота. Известная условность подхода в "теории абсолютного преимущества" связана с рассмотрением пары стран, вариантом непосредственно товарного, а не денежного обмена. Но введение этих реалий, при прочих равных условиях, не отменяет главных выводов. Д. Рикардо пошел дальше, заложив важную теоретическую базу большинства последующих концепций международной торговли /3/. Считая положения А. Смита верным, но частным случаем, он сформулировал идею "компаративных"(сравнительных) преимуществ, как и у А. Смита определяемых разницей в затратах, но не абсолютной величиной, а относительными размерами. То есть каждая страна должна производить и вывозить товары с относительно меньшими издержками, хотя они могут быть и выше, чем в другой стране. Используя большой разрыв в затратах, стороны могут получить необходимый выигрыш. В известном примере с вином и сукном в Португалии и

Англии (80 и 90; 120 и 100 человек на единицу), каждая из стран, ориентируясь на меньшие затраты (вино в Португалии, сукно в Англии) и вывозя эти товары партнеру, получает выигрыш от экспортно-импортной специализации в результате приложения ресурсов труда в менее емком производстве. Возможности выпуска более дешевой продукции расширяются. И у Рикардо есть допущения (внутренняя мобильность труда, отвлечение от транспортных расходов при перевозках, возможности изменения издержек при внедрении новых технологий). Положения теории верны и для товарно-денежного обмена. Нетрудно понять, что эти подходы классиков полностью вписываются в принцип свободы торговли, хотя не исключают ограниченное, временное и избирательное государственное вмешательство под флагом большего благоприятствования этой свободе. И все же теория компаративных преимуществ - идеальная схема, особенно для "естественного разделения труда", требующая немалых поправок при учете: занятости, опасностей чрезмерной специализации, многостороннего характера внешних связей, транспортных и других расходов, степени мобильности ресурсов. В действительности нельзя ограничиться только показателями экономического выигрыша, что также сужает принцип свободы торговли.

На практике определение издержек только затратами труда в рабочем времени как А. Смитом, так и Д. Рикардо недостаточно, их отдельные элементы, в том числе заработная плата могут значительно колебаться, что нельзя не учитывать. На необходимость этого и требующиеся поправки к теориям преимуществ обратили внимание еще Н. Сениор и Д. Милль.

Отстаивая протекционизм, доводы против взглядов А. Смита и Д. Рикардо выдвигала и наука XX века в лице Ф. Листа и А. Гамильтона, которые выступали за активное государственное вмешательство во внешнюю торговлю для стимулирования перехода к более высоким стадиям развития /4/. Ф. Зомбарт, в свою очередь, подбросил гипотезу об убывающем значении внешних рынков. Серьезная разработка аспектов теории сравнительных преимуществ содержится в трудах К. Маркса, где усилен акцент на роль приобретенных преимуществ, в качестве существенного фактора формирования которых рассматриваются социально-экономические (производственные) отношения общества /5/. Надо в этой связи упомянуть положения об особенностях действия закона стоимости в мировой экономике и об интернациональной стоимости.

3. ТЕОРИЯ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА И ИХ ВЗАИМОСВЯЗИ

Основная критика теории преимуществ сторонниками других взглядов обосновывалась необходимостью приближения её к действительности, прежде всего в связи с тем, что она сводила издержки к труду. В действительности, по мнению представителей ряда концепций, в том числе и современных, следует исходить из нескольких факторов производства. Основоположник учения о факторах производства Ж. Б. Сей /6/ в качестве таковых выделял труд, землю и капитал, которые своей рыночной ценой (зарплата, процент на капитал и земельная рента) формируют издержки производства и позволяют оценивать факторы производства. Последние же в совокупности и определяют экономическую целесообразность и результаты производства. В 30-х гг. нашего столетия шведские ученые Э. Хекшер и Б. Один развили теорию Д. Рикардо, обосновав необходимость определять сравнительные преимущества при внешней торговле исходя из оценки факторов производства, их соотношений и взаимосвязи /7/.

Согласно Э. Хекшеру и Б. Олину, сравнительная оценка факторов предопределяет три существенных обстоятельства:

- во-первых, у стран-участниц международного обмена складывается тенденция к вывозу тех товаров и услуг, для изготовления которых используются преимущественно факторы производства, имеющиеся в избытке, и, наоборот, ввозить ту продукцию, по которой имеется дефицит каких-либо факторов;
- во-вторых, развитие международной торговли приводит к выравниванию "факторных" цен, т. е. дохода, получаемого владельцем данного фактора;
- в-третьих, существует возможность при достаточной международной мобильности факторов производства замены экспорта товаров перемещением самих факторов между странами.

Понятно, что этому должна способствовать свобода торговли. Эта доктрина обуславливает и некоторые особенности действия факторов производства. Прежде всего она исходит из одинаковой структуры потребления в странах-партнерах, совпадении склонностей и предпочтений их населения. Производители также находятся в примерно равных условиях, имея одинаковые производственные возможности. Оговаривается неизменность экспортно-импортных тарифов, транспортных расходов и других издержек. Исходный тезис также - постепенное уменьшение показателей предельной полезности каждого из дополнительно включаемых в производство факторов. К примеру, увеличение труда, количества занятых в производстве сахара на 5% приводит к меньшему увеличению объема

выпуска сахара. Наконец, провозглашается возможность страны увеличивать производство товаров, притягивающих больше факторов, имеющихся в избытке. Поэтому в стране-экспортере такие факторы будут использоваться в возрастающих масштабах при повышении факторной цены из-за снижения предельной полезности каждого нового фактора. С другой стороны, у импортера факторные цены будут снижаться под влиянием замены потребности в факторе импортом соответствующих товаров и услуг. Расширение производства пшеницы в Канаде, к примеру, приведет к необходимости увеличения её посевов и, соответственно, увеличения площадей под ними. Это должно вызвать рост цен на земли, тогда как в странах-импортерах зерна с сокращением спроса на собственное зерно земельная рента снизится. Отмеченная мобильность факторов в международном плане, что особенно относится к труду и капиталу, будет означать возможность миграции последних взамен экспорта товаров. В целом ряде случаев предпочтительным становится строительство предприятий в странах, где эти факторы дешевле, вместо ввоза туда товаров. Промышленно развитые страны, располагающие, как правило, избытком капитала и ограниченными возможностями в ресурсах рабочей силы, при прочих равных условиях, экономически поощряются во внешних инвестициях в капиталоемкие производства (машины и оборудование, электронная и компьютерная техника, нефтепереработка и т. п.). В свою очередь, страны имеющие излишки сельскохозяйственных земель, будут сосредотачиваться на аграрном производстве и экспорте.

В итоге, по схеме сторонников данной теории, с мирохозяйственных позиций будет обеспечено более эффективное использование капитала и земли. Подобная взаимоувязка внешнеторгового обмена и миграции факторов складывалась, к примеру, между Австралией, Канадой и Новой Зеландией, с одной стороны и Англией с другой. Определенный этап развития международной торговли, характеризующийся взаимоотношениями метрополий и колоний, объяснялся, таким образом, доктриной Хекшера-Олина весьма просто.

Годится она и для обоснования многих ситуаций в настоящее время, особенно при вариантах использования излишней и более дешевой рабочей силы в так называемых новых индустриальных странах (Республика Корея, Сингапур, Тайвань) при экспорте электроники, одежды и других текстильных товаров, требующих свободных трудовых ресурсов. Б. Олин рассматривает пример с двумя регионами (а не странами, как у Рикардо), делая вывод, что каждый регион должен специализироваться на производстве и экспорте тех товаров, которые он может производить дешевле в денежном выражении, но не обязательно в единицах труда. Тем самым проблема получает практическую направленность. Различия в соотношениях и структуре цен, обуславливающие международное разделение труда и

внешнюю торговлю, прежде всего определяются различиями в обеспеченности отдельных регионов факторами производства, такими как земля, климатические и в целом природные условия, количество и качество труда и капитала, влияние социальных институтов. Тем самым допускается, что при наличии у двух стран в одинаковой мере как абсолютно, так и относительно всех видов и факторов производства, различия в системе цен могут сделать обмен товарами между странами возможным и выгодным для сторон. Это определяется соотношениями спроса и предложения. В известном "законе Хекшера-Олина" сформулирован тезис о факторах равновесия цен, обеспечивающих общее экономическое равновесие. Но в международных масштабах пока может быть достигнуто лишь частичное выравнивание в факторах производства из-за недостаточной интернациональной мобильности основных факторов даже при свободе торговли. В то же время либерализация торговли, в том числе в масштабах группы стран, повлияет на развитие однородных производств, внутрирегиональную торговлю, приводя к сдвигу в заработной плате и других видах доходов. По теории Олина, между странами с наиболее различной структурой хозяйства (из-за разной обеспеченности факторами производства) торговля особенно эффективна и достигает максимальных объёмов. Схема довольно проста: странам при этом надо всемерно использовать относительно избыточные факторы. При свободе торговли их цены будут выравниваться. Масштабная внешняя торговля повлияет на выравнивание зарплаты, процентных ставок, ренты и т. п. Различие в обеспеченности факторами стимулирует международные инвестиции. Создадутся предпосылки взаимозаменяемости последних и внешней торговли. Развитие торговли между народами эффективно, по мнению авторов концепции, в том случае, если это стимулирует отдельные страны и регионы отказаться от производства однородных товаров и усиливает межотраслевую специализацию производства в выпуске и экспорте готовых изделий. Позднее ряд известных зарубежных исследователей (Самуэльсон, Лернер, Тинберген) развили взгляды Олина положением 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 Хаген, продолжая идеи Хекшера и Олина, связывает с обеспеченностью природными ресурсами, факторами производства величину внутреннего продукта. При низкой, недостаточной обеспеченности уровень дохода ниже. В результате стоимость единицы труда всё меньше по отношению к стоимости единицы земли и капитала. Вывод для внешней торговли: сырьевая продукция -

главные экспортные товары стран с низким доходом, поскольку их производство невысокотрудоемкое, стоимость единицы труда в слаборазвитых странах невелика /8/.

4. НОВЫЕ 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 /9/. 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 /10/ разделяют идеи факторного подхода. Принимая тезис факторов, 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 ведёт к расширению экспорта. И напротив, высокий уровень процента будет обуславливать предпочтение к импорту этих товаров относительно экспорта. Однако, по мнению Тауссига, количественное влияние фактора доходности капитала на международную торговлю всё же не велико. 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 несут выгоды всем участвующим странам, в том числе и менее развитым в экономическом отношении. Он доказывает, что денежные издержки и цены имеют тенденцию к пропорциональности реальным издержкам, а структура экспорта и импорта определяется на основе сравнительных издержек производства. При этом последние исходят не только из затрат рабочего времени, но отражают все соответствующие затраты, связанные с производством, в том числе вознаграждение за утомительность труда, умеренность потребления, расход капитала, выраженные в ценах. Подчеркивая важность учета затрат капитала, Я. Вайнер

полагает, что богатые страны меньше выигрывают от торговли, чем бедные, экспортирующие сельскохозяйственные товары. В этом смысле он ратует за свободную торговлю, призывает экономически слаборазвитые страны к отказу от протекционистской политики, хотя и допуская 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 /11/. 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" /12/ отстаивается мысль о дополнении классической теории факторами спроса и предложения, необходимость большей конкурентности на мировом рынке. Но авторы признают, что разрыв между имущими и неимущими нациями - наиболее характерный момент мировой системы. Иную оценку последней ситуации дает известный исследователь проблем мирового хозяйства Г. Хаберлер /13/. 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 и основные концепции предшественников, американский ученый-экономист С. Харрис также исходит из определяющего значения различий в издержках на международное разделение труда, обеспечивающее участвующим странам равные выгоды от внешней торговли /14/. Но это - не абсолютно точное, универсальное правило, какие-либо отклонения от которого обязательно затрагивают национальные интересы. По 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 и т. д.

На теорию сравнительных преимуществ в ее варианте факторов производства опираются

и сторонники активного государственного вмешательства в экономику, последователи Д. Кейнса /15/. Д. Кейнс в рамках своих подходов, обосновывал увеличение государственных расходов, стимулирование частных инвестиций и форсирование экспорта при ограничении импорта. Развивая некейнсианский вариант "внешнеторгового мультипликатора", его авторы также ссылаются на теорию сравнительных издержек. При этом делается вывод, что роста внешнеторгового баланса (а это, по кейнсианцам, условие здоровой хозяйственной конъюнктуры) недостаточно, чтобы страна была более развита. Это даже обратноедействующий фактор. Но она должна быть прогрессивней в тех областях, где ей принадлежит ведущее место по сравнению с другими. Кейнсианцы вроде бы не за политику протекционизма, а за свободу торговли. Но это не очень сочетается с идеей активного государственного регулирования.

Вместе с тем, анализ многих специалистов выявил в ряде случаев несоответствие неоклассической концепции практике развития международных торговых связей отдельных стран. Известен так называемый "парадокс В. Леонтьева" /16/, когда общие положения о преимуществах использования избыточных факторов не согласовывались с американской практикой преобладания в экспорте трудоемкой продукции, а в импорте - капиталоемкой. Попытки объяснить это спецификой послевоенной экономики страны и импортными тарифами были малоубедительными. Дополнительный аргумент - структура фактора труда, связанная с повышенной квалификацией рабочей силы в США, что требует опережающих инвестиций в образование. Речь идет о неоднородности факторов производства, в частности труда. Большая детализация факторов в рамках доктрины сравнительных преимуществ позволяет объяснить подобные парадоксы. В экспорте развитых в экономическом отношении стран отражается более высокая доля квалифицированного труда (инженеров, ученых, рабочих высшего уровня), что означает использование избыточных факторов производства. Товары, вывозимые из менее развитых стран, отличаются высокой трудоёмкостью малоквалифицированной рабочей силой. Отмеченный парадокс может быть объяснен замещением рабочей силы машинами на основе применения новых технологий. Выбор варианта внешнеторговых связей определяется не только итоговыми затратами и преимуществами, а зависит и от обеспеченности отдельными факторами, требует учёта их неоднородности. Необходимо принимать во внимание и взаимосвязь между факторами (земля - труд; труд - капитал и т. д.)

5. КОНЦЕПЦИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

Сторонники данного подхода считают, что на основе этапов жизненного цикла товара могут быть объяснены современные торговые связи между странами, во всяком случае при обмене готовыми изделиями. Согласно общему тезису теории жизненного цикла товара (ЖЦТ), продукт с момента появления на рынке до ухода с него проходит ряд этапов (4 или 5, по мнению разных специалистов). Международное перемещение товаров происходит в зависимости от определенного этапа жизненного цикла. В своей доктрине Р. Вернон, Ч. Киндельбергер и Л. Уэльс /17/ обосновывают схему, по которой :

- на этапе внедрения после выявления потребности в продукции осуществляется разработка нововведения;
- затем организуется производство и налаживается сбыт нового товара внутри страны, начинается его экспорт.

Для этапа внедрения характерна повышенная трудоёмкость изделия. Переход к крупносерийному массовому производству происходит в дальнейшем по мере усовершенствования технологии и освоения новых видов оборудования. Это, кстати, объясняет относительно большой удельный вес в экспорте высокоразвитых стран, в частности США, трудоёмких товаров, что обусловило упомянутый "парадокс" Леонтьева. На этапе роста, помимо увеличения объёма продаж на внутреннем рынке, расширяется экспорт из страны нововведения, усиливается конкуренция, проявляется тенденция повышения капиталоемкости производства, создаются предпосылки для организации и развития производства за рубежом, сначала в развитых, а затем и в других странах. На завершающей стадии некоторые конкуренты начинают снижать цены. На этапе зрелости производство осуществляется уже во многих странах, в том числе развивающихся, начинает ощущаться насыщение рынка прежде всего в стране нововведения, стабилизируется спрос, усиливается роль ценовой политики, достигается высокая стандартизация, свойственная крупносерийному производству, вовлекаются менее квалифицированные ресурсы труда. Складываются условия масштабного производства в развивающихся странах, в частности в НИС, с последующим вывозом в страны нововведений. Это можно проиллюстрировать на изделиях телевизионной техники, компьютерах, продукции радиоэлектроники и т. п. Наконец, этап упадка. С позиций международных характеризуется сужением рынка в развитых странах, большей концентрацией производства в развивающихся странах. Определенная часть рынка в странах нововведений, ориентированная на данную продукцию, удовлетворяется за счёт импорта. Ведущие компании развитых стран начинают производство и внедрение на рынок новых

более совершенных товаров. Вовлечение в теорию ЖЦТ международного аспекта предопределяет удлинение жизненного цикла продукции, достаточно однозначно объясняет внешнюю торговлю технологически сложными изделиями и менее применима в случае элитарных, особо дорогостоящих товаров. Она как бы закрепляет международные технологические преимущества высокоразвитых стран. В последних трактовках международного преломления теории ЖЦТ в качестве варианта жизненного цикла рассматриваются нововведения, не только ориентированные на обеспеченного потребителя, но и связанные с экономией некоторых видов естественных ресурсов (земли, сырья и топлива).

6. ТЕОРИЯ КОНКУРЕНЦИИ М. ПОРТЕРА

Одна из общих проблем теорий внешней торговли - совмещение интересов национальной экономики и интересов фирм, участвующих в международном товарообороте. Это связано с ответом на вопрос: "как отдельные фирмы конкретных стран получают конкурентные преимущества в мировой торговле некоторыми товарами, в конкретных отраслях?". Ответить на данный вопрос попытался ученый-экономист из США М. Портер /18/. На основе изучения практики компаний 10 ведущих индустриальных стран, на которые приходится почти половина мирового экспорта, он выдвинул концепцию "международной конкурентоспособности наций". Конкурентоспособность страны в международном обмене определяется воздействием и взаимосвязью четырех основных компонентов:

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

М. Портер - сторонник классической теории факторов, которые он не ограничивает исходными, вводя новые, в том числе 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 фирменную ситуацию. Здесь немаловажно обозначить и национальные особенности (экономические, культурные, образовательные, этнические,

традиции и привычки), влияющие на выход фирмы за пределы страны. Подход М. Портера предполагает преобладающее значение требований внутреннего рынка для деятельности отдельных компаний.

Третье - состояние и уровень развития обслуживающих и близких отраслей и производств. Обеспеченность соответствующим оборудованием, наличие тесных контактов с поставщиками, коммерческими и финансовыми структурами.

В-четвертых, 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 гг.

7. СОВРЕМЕННЫЕ НОВАЦИИ И ТРАКТОВКИ

В большинстве исследований недавнего времени, принимая исходные положения классической теории и некоторые основные дополнения к ним, названные и другие авторы стремятся приспособить свои концепции к практике. Так, английский ученый-экономист 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, что особенно относится к экспортным отраслям. 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" отличается от одной отрасли к другой. Решающее слово, таким образом, остается за соотношением спроса и предложения. Известный исследователь, экономист-международник А. Маршалл, в свою очередь выделяет роль предложения /19/. Международный спрос на товары данной страны значительно расширяется, подчеркивает он, если в целом страна предложит свои товары на условиях, более благоприятных для покупателей, и, наоборот, когда она будет навязывать условия, выгодные ей самой. Акцентируя внимание на предложении, А. Маршалл

заключает, что богатые страны могут быть пионерами в производстве новых товаров, выгадывают от широких и хорошо налаженных внешнеторговых связей, могут лучше приспособливать выпуск того или иного товара к ёмкости различных рынков, чем страны бедные, и в результате будут получать большую выгоду от внешней торговли. Место страны в международном разделении труда, мировой торговле поэтому в существенной мере определяется предложением, его эластичностью. В соответствии с такой позицией А. Маршалл вводит в теорию международной торговли кривую взаимного спроса и предложения, как показатель оптимальных условий внешнеторгового обмена. В преобладающей своей части классическая теория международной торговли и большинство её современных интерпретаций объясняют смысл внешней торговли, экономические выгоды от неё для участников различиями между странами в обеспеченности факторами производства. Чем больше эти различия, тем больше при прочих равных условиях возможностей для торговли и выгоды от неё, получаемые сторонами. Но на практике, особенно в современных условиях, преобладающая часть международного обмена приходится на промышленно развитые страны со схожими факторными характеристиками обеспеченности естественными ресурсами. Теперь существенно возрастает роль приобретенных преимуществ, связанных с опережающей разработкой и внедрением новых технологий. Согласно теории "подобия стран", в этой ситуации у развитой страны большая возможность приспособления своих товаров к рынкам сходных стран.

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 /20/. 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 /21/. Тем самым формулируется дополнительное обоснование преимуществ обмена между одинаково развитыми, ведущими странами, что отстаивает, в частности, С. Линдер.

Развитие мирохозяйственных отношений, включая международную торговлю, превращение внешнеэкономических связей в важный фактор хозяйственного роста по-новому ставит вопросы экономической (и не только) независимости и зависимости отдельных стран, их взаимозависимости. Здесь также нужны теоретические и практические подходы. Но это особая тема, которая затрагивается нами в гл. 3.

Обозначая перспективы, серьезные исследователи у нас и за рубежом подчеркивают, что

при сложившихся в мирохозяйственной сфере тенденциях, соотношение между базисными факторами производства будет неизбежно изменяться /22/. 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 Корея. Во всяком случае, в поле зрения должны быть минимум четыре обстоятельства.

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

резюме

Теории международной торговли объясняют причины и условия её возникновения. Кроме раннего направления меркантилистов, выведивших внешнюю торговлю из задачи увеличения запасов золота и драгоценностей в стране, все основные концепции видят причину торговли между народами в экономических преимуществах и выгодах международного разделения труда. А. Смит и Д. Рикардо обосновали и сформулировали положение об абсолютных и относительных преимуществах стран, связанных с различием издержек производства, затрат труда. Дальнейшее развитие теории основано на применении учения о факторах производства, главные из которых - земля, капитал и труд определяют для страны возможные преимущества в международном обмене. Современные концепции (Б. Один, Э. Хекшер), уточняют такой подход, подчеркивая неоднородность основных факторов, роль цен, спроса и предложения. В итоге каждая страна должна использовать имеющиеся преимущества (в затратах труда, по Смиту и Рикардо или в факторах производства), вывозя те товары, по которым они есть, и

ввоза те, где их нет. Все эти теории, за исключением первой, отстаивают принцип свободы торговли. Теория жизненного цикла товара предполагает производство многих готовых изделий сначала в странах нововведения с последующим развитием экспорта в другие страны, а затем переход к импорту данных товаров из последних. Жизненный цикл товара с учетом международного обмена удлиняется, а принцип ЖЦТ влияет на позицию страны в международной торговле. Теория конкуренции связывает включение страны и отдельной фирмы в международную торговлю с условиями конкуренции, преимуществами в конкурентоспособности своих товаров, поступающих на внешний рынок. Доктрина подобия стран объясняет преимущественное развитие международной торговли между одинаковыми странами, в том числе передовыми, большей взаимоприспособленностью их рынков.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

СВОБОДА ТОРГОВЛИ - принцип внешнеторговой политики, предусматривающий свободу предпринимателей, фирм в принятии и осуществлении решений по ведению внешней торговли.

ПРОТЕКЦИОНИЗМ - принцип внешнеторговой политики, предполагающий вмешательство государства во внешнеторговую деятельность, те или иные формы и методы государственного регулирования.

АБСОЛЮТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА - выгоды, вытекающие из разной величины затрат на производство в странах участницах внешней торговли.

ОТНОСИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА - выгоды, связанные с относительной разницей в затратах на производство, в странах участницах внешней торговли.

ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА - основные (земля, капитал, труд) элементы, определяющие условия производства и затраты на его осуществление.

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ТОВАРА - период с момента появления товара на рынке до ухода его с рынка.

литература

1. A. Montchretien. Traite d economic politique; E. Heckscher. Mercantilism, L., 1935.
2. А. Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. М- Л., 1935.
3. Д. Рикардо. Начала политической экономии и налогового обложения. Соч., т. 1. М., 1955.

4. E. List. Das nationale System der politischen Okonomie. B. 1927.
5. К. Маркс. Капитал т. 1 и т. 3.
6. J. B. Say. Cours complet d economic politique pratique. P.
7. B. Olin. Interregional and International Trade. HarPr. 1933.
8. Review of Economics and Statistics. L., 1960. Nr. 1.
9. R. E. Caves. Trade and economic Structure. Models and Methods. L., 1956.
10. F. W. Taussig. Selected Reading an International Trade and tarif Problems., N. Y., 1921; J. Viner. Studies in Theory of International Trade. 1937.
11. R. Nurkse. Pattern of Trade and Developement. Ph., 1959.
12. W. S. Woytinsky and E. S. Woytinsky. Word commerce and Gouvemement. Trends and Outloucks. N. Y., 1955.
13. G. Haberler. International Trade and economic Development. Cairo., 1959
14. S. E. Harris. International and Interregional Economics. N. Y., 1957.
15. Д. М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1948; К. Kurihara. The Keinsian Theory of economic Development. N. Y., 1959; Р. Харрод. К теориям экономической динамики. М., 1958.
16. W. W. Leontief. Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Reexamined. Ec. Int., 1954, Nr. 2.
17. R. Vemon. International Investment and International Trade in the Product Life Cycle. Quarterly Youmal of Economics, 1966, Nr. 5.
18. М. Е. Porter. The competitive Advantage of Nation. N. Y., 1990;
М. Портер. Международная конукренция. М. , 1994.
19. A. Marshall. Pure Theory of International Trade. L., 1923.
20. S. B. Linder. An Essay on Trade Transformation., N. Y. 1961.
21. В. Б. Буглай, Н. Н. Ливенцев. Международные экономические отношения., М., Ф и С., 1996, с. 25-22/ Д. Д. Дэниелс, Ли Радеба. Международный бизнес. М. Дело. 1994.

Глава 2. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА. НАПРАВЛЕНИЯ. МЕХАНИЗМ И

ФОРМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ

- 1. СУЩНОСТЬ ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ.**
- 2. ОБЪЕКТЫ И СУБЪЕКТЫ МЭО В УСЛОВИЯХ РЫНКА.**
- 3. ПРИНЦИПЫ И ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА МЭО.**

1. СУЩНОСТЬ И ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Международные экономические отношения - система хозяйственных связей между национальными экономиками отдельных стран, соответствующими субъектами хозяйствования /1/. МЭО - особая сфера деятельности, основанная на международном разделении труда. Международные экономические отношения находят практическое выражение в обмене между странами, представляющими их предприятиями, фирмами и организациями продукцией (товарами и услугами) международной торговле, научно-технических, производственных, инвестиционных, валютно-финансовых и кредитных, информационных интернациональных связей, перемещении между ними трудовых ресурсов. МЭО объективно вытекают из процесса разделения труда, международной специализации производства и науки, интенационализации хозяйственной жизни. Становление и развитие МЭО определяются усилением взаимосвязи и взаимозависимости экономик отдельных стран. Углубление и развитие международного разделения труда, а значит МЭО, зависят от естественных (природных, географических, демографических и т. п.) и приобретенных (производственных, технологических) факторов, а также социальных, национальных, этнических, политических и нравственно-правовых условий. Указанные выше практические составные направления и формы МЭО охватывают ряд сфер мирохозяйственной деятельности:

- международная торговля;
- международная специализация производства и научно-технических работ;
- обмен научно-техническими результатами;
- информационные, валютно-финансовые и кредитные связи между странами;
- движение капитала и рабочей силы;

• деятельность международных экономических организаций, хозяйственное сотрудничество в решении глобальных проблем.

Возможности, перспективы и роль МЭО, значение и соотношение их основных форм и направлений определяются углублением международного разделения труда, переходом к высшим его типам. Общий тип международного разделения труда предопределяет межотраслевой международный обмен, в частности, товарами добывающих и обрабатывающих отраслей отдельных стран. Частное разделение труда приводит к развитию и преобладанию международной торговли готовыми изделиями разных отраслей и производств, в том числе внутриотраслевой. Наконец, единичный тип международного разделения труда означает специализацию на отдельных этапах производства (узлах, деталях, полуфабрикатах и т. п.) и стадиях технологического цикла (переделах), а также в рамках научно-технических, проектно-конструкторских и технологических разработок и даже инвестиционного процесса. Тем самым создаются предпосылки ускоренного роста ёмкости международного рынка, устойчивого расширения МЭО.

Из сказанного можно сделать вывод, что в принципиальных характеристиках международные экономические отношения, являющиеся полем и результатом приложения труда, капитала, природных и других ресурсов представляют собой одну из сфер рыночного хозяйства со свойственными ему основными признаками. Как известно, исходя из принципа свободы выбора для продавцов и покупателей, и в этой сфере рыночные отношения предполагают:

- множественность их объектов и субъектов;
- определяющее воздействие спроса и предложения;
- их взаимосвязь с ценами при необходимой гибкости и подвижности последних;
- конкуренцию.

Это дополняется свободой предпринимательства. Сам факт международного обмена, исключительное пространство его осуществления, выходящее за границы отдельных стран, создают более чем достаточные предпосылки множественности объектов. Это же можно сказать о множественности субъектов - их число на рынке возрастает: наряду с национальными предпринимателями и фирмами в МЭО участвуют иностранные, международные компании и организации, государственные структуры различных стран. Не изменяя механизм спроса и предложения, МЭО расширяют его границы, охватываемые объёмы и ассортимент обмена. Новые количественные и качественные характеристики приобретает система

рыночных цен. И, конечно, ужесточаются условия конкуренции. В качестве основных признаков МЭО как сферы развитого рыночного хозяйства могут быть названы следующие.

Во-первых, как и в любой национальной экономике в основе мирового хозяйства и МЭО лежат разделение труда и обмен, только не внутринациональные, а международные, предполагающие, что производство и (или) потребление отдельных стран в той или иной мере связаны между собой.

Во-вторых, участники МЭО экономически обособлены, в частности, в особенной форме национально-хозяйственного обособления, что объективно обуславливает товарно-денежный характер связей.

В-третьих, в совокупности мирохозяйственных обменных связей, МЭО действуют законы спроса, предложения и свободного ценообразования, являющиеся краеугольными камнями любого рыночного механизма.

В-четвертых, так же, как национальные рынки, мировой рынок МЭО характеризуются конкуренцией товаров и услуг, продавцов и покупателей. Эта конкуренция жестче в силу больших объемов и набора обращающихся на рынке товаров и услуг. Она дополняется перемещением факторов производства (капитала, труда) между странами.

В-пятых, одна из основных форм МЭО - международная торговля - представляет собой множество межстрановых потоков продукции. В этих условиях формируются мировые товарные рынки, где осуществляются операции по купле-продаже товаров, носящие устойчивый, систематический характер.

В-шестых, обмен товарами и услугами, международное перемещение факторов производства опосредствовано движением денег, системой расчетов, товарными кредитами, валютными отношениями. Наряду с товарными рынками функционирует мировой финансовый рынок, международная валютно-финансовая система. Движение капитала, иностранные инвестиции, долгосрочные международные, государственные кредиты придают мировой финансовой системе заверченный вид. Страновые различия в обеспеченности трудовыми ресурсами, в возможностях и условиях занятости населения определяют возникновение и развитие межгосударственных потоков рабочей силы, что обуславливает формирование мирового рынка труда. Возрастание роли информационного обеспечения, интеллектуальной собственности, широкое внедрение системы патентования и лицензирования изобретений и открытий, межгосударственные соглашения по защите авторских прав создают предпосылки для становления мирового информационного рынка.

В-седьмых, МЭО предполагают собственную инфраструктуру, специальные институты.

Они представлены международными экономическими, финансово-кредитными учреждениями и организациями как общемирового (ВТО, Международная торговая палата, Всемирный банк, Международный валютный фонд и т. д.), так и регионального значения (КЕС, ЕБРР и т. п.).

В-восьмых, МЭО подвержены монополизации. Она возможна по линии концентрации производства и сбыта частными предпринимательскими структурами (например, создание и деятельность ТНК), и в результате международных, межгосударственных соглашений и союзов, объединяющих крупнейшие страны и фирмы поставщиков некоторых видов продукции (к примеру, ОПЕК).

Наконец, МЭО не свободны от международного, регионального, государственного вмешательства, регулирования. Оно проявляется в межгосударственных экономических, торговых, кредитных, валютных, таможенных и платежных соглашениях и союзах. Кроме того, результаты регулирования внешнеэкономической деятельности в каждой отдельной стране также влияют на состояние и развитие МЭО.

Все вышесказанное принципиально характеризует содержание и поле действия современных МЭО, их особенности.

2. ОБЪЕКТЫ И СУБЪЕКТЫ МЭО В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Объекты и субъекты МЭО, в принципе, не отличаются от таковых в рамках национального рыночного хозяйства. Новые количественные и качественные моменты характеризуют их множественность. В качестве объектов МЭО выступают прежде всего товары и услуги, обращающиеся в международной торговле, объём которой превышает в настоящее время 8 трлн. долларов /2/. Важная особенность здесь - устойчивость и масштабность товаропотоков. Обмен товарами и услугами отличается крупными объёмами, широтой ассортимента, дифференциацией по качеству, как правило большей конкурентоспособностью. Предметом МЭО являются непосредственные связи по специализации и кооперированию в области производства и научно-технических работ. Особое значение приобрело перемещение факторов производства между странами, хотя, как отмечалось, в мирохозяйственных отношениях тому есть ряд препятствий. Сюда относится прежде всего движение капитала в разных формах, международное использование финансово-кредитных ресурсов, интернациональная миграция рабочей силы, обмен

интеллектуальной собственностью. В качестве особого объекта следует выделить многостороннее и разнообразное сотрудничество стран и международных организаций в области экологии и по решению других проблем глобального характера. Больше особенностей в субъектах МЭО. Но и здесь, как в целом в рыночной среде, отношения между партнерами из разных стран - это по преимуществу связи на уровне частных фирм, предприятий, отдельных предпринимателей, составляющие несущую основу мирохозяйственных контактов, при необходимой свободе выбора. Практически для большинства стран с рыночной экономикой это означает, что субъектам хозяйственной деятельности не требуется каких-то особых условий и разрешений на ведение внешнеэкономической деятельности, для них нет принципиальной разницы между внутренним и внешним рынком. Тем не менее их маркетинговая задача усложняется: необходимы постоянное изучение внешнего рынка, данной и перспективной ситуации на нём, сравнительные оценки внутренних и международных условий и партнеров. Значительно возрастает роль и объём макроэкономического анализа. В то же время в качестве субъектов МЭО во многих случаях выступают государственные структуры: непосредственно правительственные и другие государственные органы различных уровней (центральные, региональные, муниципальные), а также государственные предприятия и организации. Такие варианты государственного участия различны:

- прямое осуществление операций центральными министерствами и ведомствами;
- региональными и муниципальными органами управления, в том числе целевые закупки и продажи продукции на внешнем рынке;
- предоставление полномочий отдельным предприятиям, фирмам, коммерческим и банковским структурам, в том числе частным, по осуществлению конкретных операций, совершению тех или иных внешнеэкономических сделок;
- гарантирование экспортно-импортных операций.

Наконец, в роли субъектов МЭО выступают международные организации, в частности системы ООН, особенно при предоставлении финансово-кредитной помощи, инвестировании средств в отдельные проекты. Масштабная деятельность в сфере МЭО осуществляется так же транснациональными корпорациями и международными объединениями. Роль этих субъектов МЭО тем более значительна на рынке капиталов, финансово-кредитных и валютных ресурсов.

3. ПРИНЦИПЫ И ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА МЭО

Рынок для его участников - это совокупность прямых взаимовыгодных договоров с равноправными партнерами, направленных на удовлетворение потребностей в товарах и услугах, обеспечение необходимыми ресурсами, факторами производства и позволяющими улучшить их собственное экономическое положение, получить прибыль. Тот факт, что стороны являются гражданами или юридическими лицами других стран принципиально мало чего меняет для субъектов МЭО. При позиционировании на мировом рынке действуют те же принципы и правила, которые годятся для внутреннего рынка /3/. Основу деятельности участников МЭО и механизма последних составляет маркетинговый подход. Потенциальному экспортеру, в частности, необходимо точно знать потребности, склонности и предпочтения покупателей, состояние и перспективы рынка и соответствующих его сегментов в той стране, куда он собирается вывозить свою продукцию. Для этого недостаточен, как уже отмечалось, анализ только собственно рынка сбыта, необходимы изучение, оценка и прогноз макроэкономической среды (экономических, природно-климатических, экологических, социокультурных, нравственно-правовых, религиозно-этнических, психологических и политических) условий. Достоверные сведения о демографических, географических, социально-психологических характеристиках своих зарубежных покупателей позволяют более или менее точно спрогнозировать возможный спрос на вывозимую продукцию, суммы валютной выручки, рентабельность экспортной операции. Это относится к достаточно крупным и устойчивым сделкам, долгосрочным договорам и не всегда применяется при разовых, отдельных контрактах и незначительных партиях внешних поставок. Хотя и в этом случае минимальная информация необходима. Не то ли делают "челноки", предлагая заманчивый и дешевый товар иностранному и отечественному покупателю, нередко не самого высокого качества.

Подобная работа необходима и при импорте, хотя она несколько проще и меньше по объему, так как охватывает в основном коммерческую часть операции, касается отечественного рынка.

Для проведения эффективной экспортной операции, гарантирующей намеченные валютные поступления в предусмотренные сроки, поставщик должен проработать разные варианты товародвижения: способы и маршруты транспортировки, возможности использования инфраструктуры страны и фирмы-импортера, целесообразность привлечения посредников, а при необходимости создания собственной сети сбыта торговых представительств, дистрибьюторских, дилерских структур, магазинов, складов и т. п. Для продвижения товаров на внешний рынок или закупаемых по импорту, потребуется гибкая

комбинация методов рекламы, развитие индивидуальной продажи, материально-денежное поощрение посредников и собственных продавцов. Ценовая политика, система расчетов и коммерческого кредита должны создавать условия, привлекательные особенно для заграничной, а также для отечественной клиентуры, приобретающей иностранные товары и услуги. Безусловно важнейшей составляющей частью внешнеэкономической деятельности, тем более необходимой в сфере МЭО, является анализ конкуренции. Следует специально подчеркнуть, что в МЭО, на международном рынке, особое значение придается требованиям по исключению недобросовестной конкуренции и недопущению злоупотреблений доминирующим положением на рынке. Это тем более важно, поскольку конкуренция в международной торговле много жестче, чем на внутреннем рынке. Для достоверного выявления и оценки конкурентоспособности продукции и позиций конкурентов, определения своих сравнительных преимуществ выходу на внешний рынок должно предшествовать изучение продукции конкурентов, в том числе с учетом потребительских вкусов и предпочтений данного сегмента рынка, а также общей картины деятельности конкурирующих фирм (так называемый фирменный анализ): экономическое и финансовое положение, имидж, цели на конкретном рынке, особенности производственной деятельности и управления, применяемые методы маркетинга, возможные стратегические решения. Специального внимания заслуживает вопрос использования вариантов неценовой конкуренции. Задача позиционирования, овладения рыночной нишей крайне актуальна в условиях жесткой международной конкуренции.

Механизм МЭО требует обеспечения вытекающей из анализа конкуренции маркетинговой политики в части планирования будущих товаров и услуг, т. е. выработки и реализации концепции модернизации сегодняшней и создания новой продукции, исходя из показателей жизненного цикла в его международном применении. Это касается собственно товара, его упаковки, товарного знака, сервисных условий и т. д.

Включению фирмы в мирохозяйственные связи должно сопутствовать экономически благоприятное сочетание ресурсов, используемых для экспортного производства. Конкурентоспособность предприятия в МЭО может быть обеспечена при прочих равных условиях, при наличии преимуществ в доступности и дешевизне ресурсов, производственных технологиях, информационных средствах. Поскольку предприятия - потребители ресурсов и население любой страны приобретают и импортируемую продукцию, важный вопрос - обоснованное сочетание в производстве и на потребительском рынке отечественной и импортной продукции и ресурсов. В более тщательной проработке нуждаются вопросы международного

производственного и научно-технического, инвестиционного сотрудничества, привлечения иностранной рабочей силы, финансово-кредитных средств.

Вместе с тем, следует учитывать, что мировая экономика, МЭО имеют специфические черты, которые отражаются на характеристиках и особенностях функционирования механизма мирохозяйственных связей. Прежде всего, что уже отмечалось, это объёмы обмена, которые превосходят размеры внутреннего товарооборота любой страны. В МЭО участвует большое количество субъектов, не сравнимое с внутренним рынком. Товарная и фирменная конкуренция очень масштабна и более жесткая. В результате, весьма существенна совокупная мощность воздействия мирового рынка на отдельные национальные рынки (конечно, при достаточной открытости внутренней экономики). В итоге, международное разделение труда оказывает всё большее воздействие на внутреннее разделение труда в странах, что меняет структуру национальных экономик, объёмы и состав внутренних товарообменных операций.

Можно утверждать, что рыночный механизм МЭО является более совершенным по экономической обоснованности и объективности процесса ценообразования, формирования и использования других инструментов хозяйствования. Не случайно поэтому цены мировых товарных рынков выступают как один из критериев при формировании цен в национальной экономике, являются индикатором при определении целесообразности участия в международном разделении труда, МЭО.

Особенности МЭО как сферы рыночных отношений, включая и их механизм, вытекают и из других существенных моментов, упоминавшихся частично выше. Во-первых, это пространственные масштабы мировой экономики, определяющие значительную удаленность продавцов и покупателей, а значит, и повышенную роль транспортной проблемы и связанных с этим расходов. Последнее может стать препятствием для установления внешнеэкономических связей, заключения конкретных сделок. Во-вторых, меньшая мобильность, то есть подвижность ресурсов, что прежде всего касается земельных, природных ресурсов, в частности полезных ископаемых, привязанных к местонахождению. Ограниченна и мобильность трудовых ресурсов, хотя они и более подвижны, особенно теперь. На снижение мобильности ресурсов нередко воздействует государственное вмешательство (миграционные правила, запреты на продажу земли иностранцам, ограничения иностранных инвестиций и деятельности зарубежных фирм, протекционизм во внешней торговле). В-третьих, использование в международном обмене национальных валют усложняет расчеты по внешнеэкономическим операциям, требует наличия валютного рынка. А последний предполагает организацию валютного контроля, введение той или иной системы валютного

регулируемого. В-четвертых, немаловажным, самостоятельным фактором становятся международная стандартизация и сертификация продукции, выполнение требований которых связано с дополнительными затратами, иногда довольно существенными.

Указанные обстоятельства обуславливают особенности рыночного механизма МЭО, побуждают их участников вносить коррективы в принципы и методы своей рыночной политики.

С одной стороны, возникающие возможности выхода на внешний рынок ставят перед фирмой задачу приспособления всего комплекса маркетинга к условиям и особенностям экономической среды в стране-партнере. В то же время необходимы стандартные и простые приемы и решения, обеспечивающие четкое и контролируемое выполнение принятых вариантов.

С другой стороны, у продавца, и тем более производителя, возникает задача поиска и внедрения наилучшей организационной формы своей внешнеэкономической деятельности, учитывающей наряду с условиями и факторами, свойственными и внутреннему рынку и особенности МЭО, отмеченные выше. Кроме того, не может не учитываться фактор риска, связанный со степенью экономической, социальной и политической нестабильности в стране-партнере. Значение рискованного фактора тем более возрастает при глубоких формах МЭО (создание и деятельность иностранных и совместных предприятий, инвестиционные проекты, производственная и научно-техническая специализация и кооперирование и т. п.)

Наконец, еще один существенный аспект механизма МЭО - информационная среда. Даже при торгово-экономических операциях участникам требуется достоверная и сопоставимая информация, позволяющая обосновать и принять решение, обеспечить надежный контроль за ходом его выполнения и результатами. Тем более это необходимо при установлении долгосрочных производственных и научно-технических связей, организации совместной деятельности, осуществлении инвестиционных проектов, выборе фирм-партнёров. Последнее предполагает использование информации с определенным набором данных, при их методологическом единстве и однородности, предприятиями и фирмами, вступающими в МЭО. Международная унификация учета и отчетности позволит решить эту практическую задачу. Важную роль сыграет также унификация макроэкономических показателей, национальной и международной статистики.

резюме

МЭО - сфера рыночных отношений между странами, обусловленных международным разделением труда и экономическим обособлением партнёров. Особенности МЭО связаны с их спецификой как международных и вытекают из особо больших размеров хозяйственного пространства, ограниченной мобильности факторов производства и некоторых видов ресурсов, действий специальных экономических инструментов. В качестве объектов МЭО выступают товары и услуги, а также ресурсы, вовлекаемые в международный обмен, а субъектами являются частные фирмы и отдельные предприниматели; государственные структуры; органы управления разных уровней, предприятия и учреждения; международные организации, учреждения и корпорации. Механизм МЭО диктуется рыночным характером связей и принципиально не отличается от действующего внутри стран. Он предполагает маркетинговый подход. Особенности этого механизма определяются спецификой МЭО (международный характер связей, территориальная удаленность, использование специальных валютно-финансовых инструментов).

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

МЭО - система хозяйственных связей между экономиками различных стран, основанная на международном разделении труда.

ОБЪЕКТЫ МЭО - товары, услуги и материально-денежные и трудовые ресурсы, являющиеся предметом международного обмена.

СУБЪЕКТЫ МЭО - экономически обособленные стороны, осуществляющие международный обмен.

МЕХАНИЗМ МЭО - система экономических инструментов, организационных мер и институтов, обеспечивающих осуществление МЭО.

литература

1. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. М., МО., 1 996, с. 102.
2. Внешнеэкономический бюллетень., 1996, N 1.
3. Правила рынка., М., МО., 1993.

Глава 3. ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА. РОЛЬ, СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ОЦЕНОК

- 1. МЕСТО И РОЛЬ МЭО В РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.**
- 2. ПОКАЗАТЕЛИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ РОЛЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКТОРА.**
- 3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ. НАЦИОНАЛЬНАЯ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ.**

1. МЕСТО И РОЛЬ МЭО В РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Теперь, пожалуй, никто не станет утверждать, что какая-нибудь страна может нормально развиваться без внешнеэкономических связей. Как известно, главной проблемой человеческого общества является возможно полное удовлетворение потребностей людей при ограниченных ресурсах. Между тем неограниченный рост потребностей в ходе исторического процесса - непреложный факт и самый общий закон. В большинстве стран невозможно по условиям, ресурсам с позиций экономической целесообразности делать всё и много. А в то же время круг запросов населения быстро растет, увеличивается и количество потребных нам материальных и духовных благ, разнообразных услуг. Сколько-нибудь нормальное их удовлетворение практически невозможно без постоянного, широкого обмена между регионами, странами, без МЭО. Да и производить, создавать многие товары и услуги без международного объединения усилий, средств и ресурсов сегодня уже нельзя из-за нередко колоссальных размеров затрат и необходимости использования самых разнообразных ресурсов. Бесспорно, что в малой стране с ограниченными природно-естественными (а некоторых нередко нет вообще), людскими и финансовыми ресурсами, опираясь только на них, невероятно удовлетворить даже необходимые современные потребности населения. Для доказательства этого не нужны ссылки на великих Смита, Рикардо и, если хотите Маркса, теоретические взгляды которых на проблему рассматривались в 1-й главе. Факт самоочевиден. Экономический же смысл обмена между народами, МЭО и внешней торговли, в частности, наука объяснила убедительно. Международное разделение труда, вытекающие из него МЭО,

позволяют каждой стране сократить затраты на производство, экономить ресурсы. Ну зачем, скажем мы вслед за учеными, в той же России собственное производство бананов? Хотя возможно создать плантации с искусственным климатом и т. д. А надо ли в Бразилии выращивать свёклу? Такой вопрос сейчас для любого - недоразумение. Но еще не так давно у нас, а потом в Китае провозглашался лозунг "опоры на собственные силы". Лучше делать то, что можем делать дешевле и лучше, располагая всем необходимым, используя благоприятные условия. Жизнь дала однозначный ответ - надо использовать преимущества и выгоды международного обмена, лишь таким путем можно обеспечить удовлетворение самых разных потребностей, неуклонно расширяя набор товаров и услуг, предлагаемых населению. И это относится и к малым и к большим странам. Отсюда роль и место МЭО в развитии экономики отдельных стран.

За десятилетие (1986-1995 гг.) стоимостный объём международной торговли увеличился примерно в 1,6 раза. По темпам это (ежегодный прирост 8-10% в 1994-1996гг.) значительно превышало рост мирового производства. Почти треть мирового товарооборота приходится сейчас на услуги, объем экспорта которых в 1994г. превысил 1 трлн. дол. Среди экспортируемых товаров первое место (11%) принадлежит компьютерам, оставившим позади продукцию сельского хозяйства, автомобили и химикаты /1/. Еще быстрее увеличивалось в последние годы международное движение капиталов. Только за один 1995 г. прямые иностранные инвестиции возросли почти на 40%, достигнув 315 млрд. дол. /2/. Хотя бы эти данные свидетельствуют о масштабах международного обмена.

В наше время любой, даже самой большой и богатой стране международный обмен, внешняя торговля, всё, что мы относим к МЭО, жизненно необходимы для обеспечения скромного, а тем более нормального повседневного человеческого существования. Лучшая же жизнь, как теперь на деле ощутили и мы в России, без этого просто невозможна. Речь, конечно, не идёт о сникерсах и памперсах, хотя и они не лишнее. Использовать благоприятные условия, полнее включать все факторы и ресурсы, чтобы делать для человека больше, разнообразнее, лучше и надежнее. Развивать и обогащать потребности каждого и в то же время не транжирить бессмысленно природное, материальное, духовное и интеллектуальное достояние, не "изобретать велосипед" - вот в чем смысл, значение и перспективы МЭО, внешней торговли, их объективная роль в развитии, обеспечении материального и духовного богатства отдельной личности, страны, мирового сообщества. Упомянувшиеся "теории" и практические попытки "опоры на собственные силы": делать все самим, ни от кого не зависеть - светлое будущее коммунизма можно приблизить, выращивая кукурузу на Севере, а бананы в

Подмосковье! Не лучше ли, надежнее, логичнее и дешевле собирать добротную пшеницу в России, менять ее через внешнюю торговлю на латиноамериканские бананы и кофе. Меньше расходов и сподручнее, да и разнообразных товаров побольше. Так схематически можно объяснить суть и значение внешней торговли, МЭО в современном мире. Это - логическая экономическая и практическая основа мирохозяйственных связей, МЭО в настоящем и будущем.

2. ПОКАЗАТЕЛИ , ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ РОЛЬ ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКТОРА

Как доказано, МЭО, внешняя торговля нужны любой стране. Но как более или менее точно оценить их значение для национальной экономики, количественно определить роль внешнего фактора в народном хозяйстве? В статистике, в том числе международной, для этого используется относительный показатель сопоставления объема внешней торговли страны с её внутренним производством: объем внешней торговли/объем внутреннего производства. Сравнение соответствующих данных в сопоставимых стоимостных величинах (единой валюте) позволяет судить о значении внешнеэкономического фактора для национального хозяйства, его динамике за определенный период. Понятно, что у малых стран (ресурсов меньше, разнообразие естественных условий ограничено), такой показатель выше - многое ввозится из-за рубежа в обмен на экспорт, у больших ниже -разнообразней и значительнее собственное производство. Так, в начале 90-х гг. в Бельгии, например, указанная величина достигала 190%, Швейцарии и Венгрии - 160%, Болгарии -110% и т. д. В развитых средних по размерам странах Европы: ФРГ, Франции, Великобритании - 50-70%; крупных странах мира: США, Индии, Бразилии, Канаде, Китае - 20-30% и т. п. В прежнем СССР в 50-60-х гг. этот показатель составлял 4-6%, в 1985-1987гг. он достиг 14%. В последнее время в России он близок к 22-25%, а по данным за 1995г. превысил 30% (хотя это связано с существенным падением объемов внутреннего производства в 1991-1996гг.). На сегодня расчет данного показателя прост - объем внешней торговли (в долларах) за соответствующий период относится к величине ВВП, также пересчитанной из внутренних цен в доллары. Все эти данные имеются в официальной статистике, публикуемой, в частности, в России Госкомстатом. Характерная черта современного хозяйственного развития - повышение роли внешнеэкономического фактора для всех стран: за последние 30 лет указанный показатель для большинства стран почти удвоился. По оценке специалистов, в первом десятилетии

будущего века отношение внешнеторгового оборота к внутреннему производству крупных стран, включая Россию, достигнет 35-40%. А ведь это означает, что каждый пятый-шестой товар, приобретенный населением, предприятиями и фирмами страны будет импортным. Вместе с тем, необходимо отметить, что данный показатель не дает представления о воздействии всей совокупности МЭО на национальное хозяйство, ведь он учитывает только внешнюю торговлю. Не случайно экспертами международных экономических организаций и другими специалистами сейчас ведется работа по его дополнению. В частности, имеется в виду дополнить числитель данного индикатора размерами иностранных инвестиций и объемами национального производства, осуществляемого с использованием иностранных лицензий и ноу-хау. Понятно, что тем самым оценка роли внешнего фактора будет уточнена и несколько, а кое-где и существенно, увеличится. Развитость внешней торговли, ее значение для экономики в целом, отдельных отраслей и регионов оцениваются и с помощью ряда других показателей, принятых в международной статистике и исследованиях. Это, в частности, величина внешнеторгового оборота (и отдельно экспорта и импорта) на душу населения. В среднем в мире в 1995 г. он был близок к 400 дол. , в США - 4800, ФРГ -11000, Японии - 10200, Франции - 8700, Англии - 7200 и т. п. В России же в том же году объём внешней торговли на каждого жителя был 900 дол. , из них по экспорту - 520, а по импорту 380 дол. Российские показатели почти на порядок ниже, чем в указанных выше странах. Достоинство этого индикатора в том, что он может быть рассчитан по отдельным регионам страны, отраслям экономики и даже по конкретным предприятиям и видам продукции. Это дает возможность учесть и сопоставить участие районов, фирм, отраслей во внешнеэкономических связях, выявить резервы и перспективы. Последнее относится и к внешнеторговой деятельности, скажем, субъектов Российской Федерации -краев, областей, республик. К примеру, в таком промышленно развитом регионе, как Свердловская область, включая Екатеринбург, соответствующий показатель, рассчитанный по ориентировочным данным статистики за 1995г., составлял около 710 дол. (в том числе 395 - по экспорту и 315 - по импорту), т. е. был примерно на 30% ниже, чем в среднем по России. Принято говорить по этому поводу: резервы есть и большие. Хотя следует учитывать, что это количественные показатели, за которыми необходимо видеть качественную сторону: можно ли добиться существенно большего при данной структуре внешней торговли (доля товаров и основных товарных групп во внешнеторговом обороте), когда, в частности, в экспорте господствуют сырье и энергоносители? Конечно, последнее связано и со структурой экономики страны в целом и отдельных ее регионов. Ответ на поставленный вопрос однозначно отрицательный:

возможности устойчивого, долговременного роста объемов российской внешней торговли довольно четко ограничены невоспроизводимостью ресурсов естественного сырья и энергоносителей, на которые приходится 4/5 экспорта России. Это, в свою очередь, лимитируют суммы валютных средств, которые могут использоваться на закупки по импорту. Такое же положение и у многих других стран, где в экспорте преобладает продукция естественного происхождения. Достижение больших объемов внешнеторгового оборота, расширение его номенклатуры - не единовременное мероприятие, а результат последовательной долгосрочной экономической стратегии, требующей крупных вложений. Но ориентация на крупномасштабный международный обмен беспроектна, т. к. позволяет расширять набор и увеличивать количество разнообразных потребительских благ, предоставляемых населению и используемых в национальной экономике. Одновременно создаются возможности для ощутимого сбережения ресурсов (материальных, трудовых, инвестиционных, финансовых, интеллектуальных). В условиях рыночной экономики расширенная товарная и географическая диверсификация внешнеэкономических связей содержит и положительный стимул усиления конкуренции, а значит, и воздействие на экономические и качественные показатели товаров и услуг, формирование полноценного потребительского спроса. Подобный же показатель применим и для оценки роли международного движения капиталов для стран в целом, отдельных регионов и отраслей. Среднедушевой показатель движения прямых инвестиций составлял в 1995г. около 120 дол. с приблизительно одинаковым распределением на приток (59,7) и отток (60,3), который был немножко больше. При этом на пять крупнейших промышленных стран (США, Германия, Япония, Великобритания и Франция) приходилось более 2/3 от всей суммы прироста притока прямых иностранных инвестиций, или почти 400 дол. на душу населения этих стран, тогда как в России он был меньше 10 дол. на человека. Нетрудно заключить, что в первом случае преимущественная часть прямых вложений из-за рубежа приходилась на обрабатывающие отрасли, современные производства в радиоэлектронике, средствах связи, компьютерной технике.

А в России подавляющая доля прямых иностранных инвестиций в промышленность приходилась на отрасли топливно-энергетического комплекса /2/. Таким образом, и здесь для оценки качества и эффективности МЭО помимо общих количественных данных нужны сведения о географической и отраслевой структуре инвестиций извне. Сочетание внутреннего и внешнего факторов экономического роста, роль внешней торговли для отдельных отраслей в масштабах национального хозяйства, регионов, предприятий и фирм от фирм, а также в

разрезах товарных групп, видов товаров и услуг отражаются в показателях экспортной и импортной квоты /3/. Экспортная квота (Экв) - соотношение объемов экспорта и внутреннего производства (в натуре или сопоставимой стоимости). Достаточно высокая экспортная квота - благоприятный индикатор насыщенности национальной экономики соответствующей продукцией, конкурентоспособности отечественных товаров на международном рынке. Тем более, если это относится к готовым изделиям, продукции высокой степени обработки, высокотехнологичным услугам. В развитых индустриальных странах экспортная квота по продукции машиностроения, электротехнической, радиоэлектронной, автомобильной, авиакосмической и других отраслей обрабатывающей промышленности достигает в среднем 25-40%. Весьма высока экспортная квота по некоторым отраслям промышленности и товарам в России: по сырой нефти - 25-30%, природному газу - 18-20, лесоматериалам -10-15%. Но в данном случае эти индикаторы больше говорят о недостатках нашей экономики - ведь это невозпроизводимые ресурсы, притом сырье и топливо самой низкой степени обработки. Ориентироваться на тесное вхождение в мировую экономику при такой структуре экспорта вряд ли перспективно.

Задача заключается в том, чтобы последовательно увеличивать экспортную квоту обрабатывающих производств, использующих современную технологию. Такие возможности есть у предприятий, производящих вооружение, авиакосмическую технику. О включении в международный обмен, роли последнего в удовлетворении разнообразных потребностей населения, насыщении рынка свидетельствует статистический показатель - импортная квота (Икв), т. е. соотношение объема импорта и внутренних ресурсов (сумма внутреннего производства и импорта) в натуральном или сопоставимом стоимостном выражении:

$$\text{Икв} = \text{И} / \text{Вн.пр} + \text{И}$$
 В любой стране немало таких товаров, которые полностью закупаются по импорту (в России, например, кофе, ананасы, бананы и т. п.) и еще больше таких, которые дополняют отечественное производство, некоторые очень существенно. Сегодня почти во всех странах население практически ощущает значение импорта - многие приобретаемые им товары ввезены из других стран. К примеру, в Бельгии каждые четыре из пяти банок пива, продаваемых в магазине - импортные. И в России сегодня сходная ситуация, прежде всего по потребительским товарам, продовольственным и промышленным, но в значительной мере и по машинам и оборудованию. На эти две товарные группы приходится подавляющая (почти 4/5) часть импорта страны, который составлял в 1995г. почти 11,5% по отношению к ВВП. Применительно к России можно констатировать, что данный индикатор свидетельствует об очевидных положительных моментах, свойственных и для других стран: расширение

ассортимента, увеличение количества предлагаемых товаров и услуг, большие возможности выбора у потребителей, стимулирующее влияние конкуренции. Но есть и негативы - сокращение отечественного производства из-за его стартовой неконкурентоспособности, влияние неумеренного увеличения импорта на динамику цен. Наконец, на определенном этапе возникает существенная и неоправданная зависимость отдельных секторов рынка, экономики в целом от импорта, резкое сокращение и прекращение которого при исключительных обстоятельствах может привести к катастрофическим последствиям. Для крупных стран такая ситуация вряд ли допустима. Нельзя не учитывать и известные границы роста импорта, определяемые валютными поступлениями от экспорта и невозможность беспредельного роста внешней задолженности. Для России это к тому же означало бы при нынешней структуре внешней торговли непропорциональное увеличение вывоза ресурсных товаров. Такой аспект следует учитывать и во внешнеторговой политике схожих стран. Подобно внешнеторговым, рассчитываются показатели квот притока и оттока иностранных инвестиций: в целом, по отраслям и регионам; видам - прямые, портфельные; формам - государственные, частные, международные. Это позволяет оценить их роль и место в сопоставлении с отечественными капиталовложениями. Наконец, большинство из рассмотренных показателей могут применяться для изучения и оценки международной миграции трудовых ресурсов как суммарные, удельные, долевы. Обоснованна их дифференция: в целом по стране, регионам, отраслям, с учетом профессий, возрастов, квалификации мигрирующей рабочей силы. Следует специально остановиться на показателях доли импортной продукции во внутреннем товарообороте, в частности, по потребительским товарам. Учет его имеет большое экономическое и социальное значение, должен приниматься во внимание с позиций обеспечения независимости и недопущения внешнего экономического и политического давления. Так, по оценкам печати, в 1994-1995гг. на импорт приходилось около 1/3 объема товарооборота потребительских товаров в России, а в крупных городах эта доля достигала 50-60%. Для такой страны указанное значение этого показателя неблагоприятно. Оно отражает резкое сокращение отечественного производства, необоснованное наводнение рынка не всегда доброкачественными товарами несолидных поставщиков, и может быть в перспективе крайне опасным. Систематический учет названных индикаторов и в первую очередь по внешней торговле, иностранным инвестициям в целом по основным отраслям, регионам и группам продукции позволяет ориентироваться на лучшую сбалансированность внешнеэкономического обмена, обеспечение больших его выгод, улучшение социально-экономического климата, внешнеэкономической деятельности и хозяйственного

развития в целом. Тем самым будут создаваться лучшие условия для активного участия страны в мирохозяйственных связях на перспективу. Это, естественно, не может не повлиять на всю систему МЭО в целом.

3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ. НАЦИОНАЛЬНАЯ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Развитие и углубление международного разделения труда, масштабов и роли МЭО ставят на практические рельсы проблемы взаимозависимости стран. Сегодня крайне трудно, если невозможно назвать страну в мире с полной экономической независимостью. На деле это связано с хозяйственной и политической изоляцией. Более или менее отдаленным примером такого рода была Албания. Но это не принесло и не могло принести ее жителям чего-то хорошего, а лишь существенно снизило возможности потребления, уровень жизни, ограничило ресурсные условия и источники развития. Не случайно, что отказ от такого курса стал неизбежностью. И данный пример лишь подтверждает объективную, не зависящую от чьих-то хотений, необходимость международного обмена, МЭО, что было показано в 1-й главе. У больших стран стремление к большей (но не полной) независимости имело (как в свое время в СССР, Китае и Индии) большой резон с учетом обеспеченности разнообразными ресурсами, но и в этом случае приводило к сужению потребления, больше диктовалось политическими причинами. Короче, полная экономическая независимость - это далекое и малодостоверное прошлое или миф.

Вместе с тем, многие и в первую очередь развивающиеся страны выступают против своей зависимости в случае экспорта единственного или нескольких первичных продуктов, а также, когда в качестве партнера (покупателя и поставщика) выступает одна страна. Примеры такого рода можно привести по ряду стран Латинской Америки, Африки, нередко являвшимися монокультурными экспортерами (цитрусовых, кофе, тростникового сахара и т.п.). Так, по данным исследований, у 13 стран Латинской Америки и Африки один товар или одна группа товаров (кофе, какао, сахар, хлопок, железная руда, металлические руды и др.) составляли от 56 до 90% всего экспорта в конце 80-х гг. /4/ В большинстве случаев основными торговыми партнерами таких стран выступают развитые индустриальные страны, куда в основном вывозится их продукция. При этом у некоторых стран (к примеру 4 стран Африки и Мексики

от 44 до 86% экспортного рынка приходилось на одну страну (США, Великобританию, Японию, Францию или Саудовскую Аравию). Выход же один - диверсификация по возможности и экспорта и импорта. Долгосрочная стратегия протекционизма вряд ли будет плодотворной. Фактором уменьшения опасности экономической зависимости и ее последствий в современных условиях становится усиление взаимосвязи экономик стран-партнеров, когда они оказываются незаинтересованными в монопольном доминировании, а нарушение устойчивых связей означает потери для каждой из сторон. Это вполне укладывается в общий тезис о преимуществах и выгодах международного разделения труда и обмена. При этом МЭО должны в полной мере служить диверсификации и стабильному функционированию национальных экономик, обеспечивая условия взаимного стимулирования. Тем самым мы выходим на современную трактовку принципа национальной и международной экономической безопасности. Под первой понимается создание и поддержание на национальном уровне необходимых и достаточных условий для устойчивого, поступательного развития хозяйства страны, социальных, экологических, политических, культурно-правовых и психологических компонентов. Это, естественно, предполагает формирование и всемерное использование внешнеэкономических связей, МЭО для решения указанной задачи. Международная экономическая безопасность заключается в создании и обеспечении функционирования непосредственно системы мирохозяйственных связей, в том числе МЭО, а также взаимодействия национальных экономик и их основных блоков, обеспечивающих устойчивое хозяйственное развитие мирового сообщества в целом, его регионов и национальных экономик стран. Можно утверждать, что достижение целей международной и национальной экономической безопасности возможно только на основе дальнейшего развития и углубления международного разделения труда, устойчивого и масштабного мирохозяйственного обмена и взаимодействия национальных экономик, ликвидации искусственных препятствий на этом пути.

резюме

В развитии национальной экономики всякой страны определенную роль играют внешнеэкономические факторы. К ним относятся разнообразные формы МЭО. Для малых стран их значение очень велико, для крупных - меньше. Роль внешнеэкономического фактора

в ходе развития всех стран повышается.

Для оценки роли и места внешнеэкономических факторов в целом, в отдельных отраслях, регионах и производствах применяется ряд экономико-статистических показателей:

- соотношение внешнеторгового оборота и внутреннего производства;
- объём внешней торговли и иностранных инвестиций на душу населения;
- экспортная и импортная квота и квоты капиталовложений.

Развитие МЭО обуславливает усиление взаимозависимости стран, изменяя понятия зависимости и независимости. Рост мирохозяйственных связей, взаимодействие национальных экономик, МЭО обуславливают принципы национальной и международной безопасности.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ - разнообразные виды и формы мирохозяйственных связей и МЭО, влияющие на хозяйственное развитие страны.

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РОЛИ И МЕСТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ В ХОЗЯЙСТВЕННОМ РАЗВИТИИ - совокупность экономико-статистических показателей, характеризующих динамику и структуру МЭО страны и роль их в ее экономике.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ СТРАН - прочная хозяйственная взаимосвязь стран на основе МЭО и взаимодействия национальных экономик.

литература

1. Внешнеэкономический бюллетень. 1996, N. 1.
2. World Investment Report. 1996. U. N.. NY Gen. 1996.
3. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник., с. 64,180.
4. Д.Д.Дэниелс, Ли Х. Радеба. Международный бизнес., с. 140 - 141.

Глава 4. РОССИЯ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ. СОВРЕМЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 1. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ И ЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ.**
- 2. ТОРГОВЛЯ РОССИИ СО СТРАНАМИ СНГ.**
- 3. ПОЛИТИКА РОССИИ В ОБЛАСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ.**
- 4. ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ.**
- 5. РОССИЯ И ВСЕМИРНАЯ ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ.**

1. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ И ЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

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 1995 г. поставку на мировой рынок товаров в объеме, равном 77,8 миллиарда долларов, Россия обладала менее, чем 2,0% мирового экспорта. При этом впереди оказались такие страны, как Швейцария или Нидерланды, Россия же довольствовалась лишь 17 местом. Такое положение отражает довольно ограниченный уровень вовлеченности страны в мировой товарообмен. Динамика развития российского внешнеторгового товарооборота в 90-е годы свидетельствует о наличии двух фаз. На первоначальном этапе имело место некоторое падение, связанное с разрывом хозяйственных связей после распада СССР; с 1992 г. наблюдается рост товарооборота, который уже к 1995 г. увеличился на 40% (табл. 1).

Другим отличительным моментом является наличие стабильного положительного торгового сальдо, начиная с 1991г. В 1995 г. оно достигло почти 20 миллиардов долларов.

Таблица 1

Объем внешней торговли России, (млрд.дол. в текущих ценах)

Годы	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Оборот	183,3	121,0	97,2	101,4	116,7	135,7
Экспорт	88,5	66,8	54,2	59,2	66,2	77,8
Импорт	94,8	54,2	43,0	42,2	50,5	57,9

Источник: Данные Госкомстата РФ и ГТК РФ.

Это результат либерализации внешнеэкономических связей, совершенствования системы регулирования ВЭД, улучшения доступа российских традиционных товаров на внешние рынки.

Важной предпосылкой стали мировой экономической подъем, начавшийся после длительного спада в 1990-1993гг., 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 ужесточением таможенно-тарифной политики и налоговой системы. Сказались также ограничения внешних заимствований и постепенная отмена бюджетного дотирования импорта. Наличие в течение последних лет активного торгового баланса способствовало быстрому накоплению валютных запасов России.

Географическое распределение внешней торговли свидетельствует о расширении связей с развитыми странами и прежде всего с Европой и Америкой, доля которых постоянно растет (табл. 2).

Таблица 2

Географическая структура экспорта России (% к итогу)

Страны	1992 г.	1994 г.	1995 г.
I. Дальнее зарубежье	78,2	78,5	83,2

в том числе:			
1) Европа	58,2	53,5	56,0
в т.ч. Зап. Европа	44,0	44,4	46,0
Бывшие страны СЭВ	14,2	9,1	10,0
2) Азия	16,2	16,6	17,2
в т.ч. Япония	3,1	4,2	4,5
Китай	5,3	4,4	4,0
НИС и АСЕАН	2,0	3,1	
3) Америка	2,7	7,1	9,1
в т.ч. США	1,4	5,1	5,7
4) Африка	1,1	0,9	0,9
II. <u>Ближнее зарубежье</u> (страны СНГ)	21,8	21,5	16,8
<u>Итого:</u>		100	100

Источник: Данные Госкомстата РФ и ГТК РФ.

Традиционно главным партнером 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, территориальной близости. Немаловажными являются также установившиеся традиционные связи российских фирм, сохранившиеся с прежних времен, а также устойчивое положение немецкой марки.

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

Бывшие социалистические страны Европы, попытавшиеся в начале девяностых 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. Активно развиваются в последние годы 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.

При этом в среднем на долю топливно-энергетических ресурсов приходится около 50%, на черные и цветные металлы и изделия из этих металлов - 20-25% валютных поступлений. Что касается поставок машин и оборудования, то их величина колеблется в пределах 5-7%.

Особенностью российского экспорта является значительный объем поставок вооружения прежде всего в развивающиеся страны и в частности в новые индустриальные страны Азии. В последние годы экспорт вооружения в этом направлении значительно вырос.

Что касается импорта, то здесь основной статьей является продукция машиностроения, на которую приходится около 40% всего объема импорта.

Существенна доля продовольствия и сырья для его производства, составляющего 22-30%, а также химических товаров - 10% и изделий легкой промышленности - 15-16%.

В статистической отчетности не находит отражения деятельность физических лиц (так называемых "челноков"), осуществляющих поставку в Россию потребительских товаров из близлежащих стран. По ориентировочным данным, этот импорт колеблется в пределах 8-10 миллиардов долларов и включает одежду, автомобили, бытовую электронику.

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

По состоянию на начало 1996 г. внешний долг России составил 120,4 миллиардов долларов, со своей стороны зарубежные государства должны ей почти аналогичную сумму в 110 миллиардов, проблема, однако, заключается в качественном различии этих двух сумм.

Основную массу невозвращенных кредитов составляют долги развивающихся стран, осуществлявшие в свое время крупные военные поставки из бывшего СССР.

Получение этого долга в полном объеме маловероятно вследствие отсутствия у стран-должников возможностей оплачивать эти долги. Проводя переговоры об условиях погашения имеющейся задолженности в рамках Парижского клуба кредиторов, Россия вынуждена считаться с положением о том, что 2/3 долга, полученного наименее развитыми странами, могут быть списаны. 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 120,4 миллиардов долларов - 104 миллиарда составляют долги бывшего СССР: 17 миллиардов 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.

Основную массу долга составляют банковские кредиты, предоставленные СССР до 1991 г. Стремясь обеспечить эффективное решение проблемы задолженности, России удалось добиться согласия на реструктуризацию долга. В середине 1996 г. Лондонский клуб кредиторов, куда входят около 600 банков-кредиторов, пошел на отсрочку выплаты долга СССР, составляющего более 32 миллиардов долларов. Россия получила право на 25-летнюю реструктуризацию долга, его погашение должно начаться в 2020 г. Пролонгация сроков погашения задолженности дополнялась расширением программ дополнительного финансирования России.

В августе 1996 г. Совет директоров МВФ принял решение о возобновлении выплат в счет 10,5-миллиардной суммы кредита, рассчитанного на трехлетний период. Это дает возможность говорить об определенной стабилизации российской национальной валюты, доверии со стороны международных финансовых кругов к платежным обязательствам России.

2. ТОРГОВЛЯ РОССИИ СО СТРАНАМИ СНГ

Внешнеэкономические связи России со странами, являвшимися 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 СНГ. Это означает, что часть создаваемого национального дохода России передается на нужды других республик. Россия поставляет в страны СНГ энергосырьевые ресурсы по внутренним ценам, которые все еще часто ниже мировых.

Однако даже в этом случае сохраняется необходимость кредитования других стран СНГ со стороны России для покупки ими энергоносителей и других российских товаров.

Официальные данные о внешней торговле России с отдельными странами СНГ выглядят следующим образом.

Таблица 3

Экспорт и импорт России в торговле с отдельными странами СНГ (млн. дол.)

Страны	Экспорт		Импорт	
	1994	1995	1994	1995
Азербайджан	1 786	1 786	141	107
Армения	1 512	1 512	53	75
Белоруссия	2940	3103	2094	2088
Грузия	63	49	53	68
Казахстан	2198	2416	1996	2726
Киргизия	1 010	1 010	98	101
Молдавия	5 413	5 413	476	136

Таджикистан	1 4	190	90	167
	3			
Туркменистан	1 1	93	60	61
	2			
Узбекистан	7 8	882	852	889
	6			
Украина	6701	6698	4404	6617

Приведенные данные носят приблизительный характер, поскольку большинство поставок осуществляется по внутренним ценам, которые, как уже отмечалось, все еще существенно отличаются от мировых (при пересчете по текущему рыночному курсу рубля).

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

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 создавались 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 общероссийских внешнеторговых норм и правил происходило постепенно. Первоначально это были двусторонние соглашения между странами. В течение 1992-1993 гг. Российская Федерация заключила двусторонние соглашения о свободной торговле с большинством независимых государств, республик бывшего СССР. Для этих отношений характерным было доминирование вертикальных связей, замыкавшихся на Москву. Постепенно в результате роста числа двусторонних договоров начала складываться некая "ромашка" - система договоренностей целой 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 вышеперечисленных 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 осуществляется на основе двусторонних межправительственных соглашений.

Расчеты между хозяйственными субъектами за поставки товаров осуществляются 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, такое намерение высказало правительство Киргизии.

Наиболее далеко идущим в направлении развития интеграционного процесса внутри СНГ

можно считать подписанное в апреле 1996 г. Соглашение о глубоком интегрировании политически и экономически Сообщества Белоруссии и России.

3. ПОЛИКА РОССИИ В ОБЛАСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

До начала девяностых годов, когда Россия входила в качестве одной из республик в состав бывшего СССР, система внешнеторгового регулирования носила жестко централизованный характер, соответствующий всей системе управления народным хозяйством.

Распределение всех ресурсов определялось потребностями народного хозяйства; импорт обеспечивал получение недостающих товаров из-за границы; со своей стороны, экспорт был предназначен главным образом для получения необходимой для оплаты валюты. Экспортные и импортные товары продавались и покупались на внешнем рынке через специализированные экспортно-импортные объединения, каждое из которых обладало монополией на продажу или покупку. Поставки на экспорт или импорт любого товара были фактически монополизированы внешнеторговыми объединениями.

Разница между внутренними и мировыми ценами на экспортные товары компенсировалась из государственного бюджета. Банк для внешней торговли и Государственный банк финансировали деятельность внешнеторговых объединений.

Возникающая как следствие такого положения оторванность производителя от внешнего рынка, монополизация внешнеторговой деятельности, призванной "расширять" узкие места несостыкованных планов, - все это приводило к крайне неэффективному функционированию внешнеторгового механизма, отсутствию каких-либо стабильных налаженных связей между национальными производителями и потребителями - с одной стороны и зарубежными - с другой.

Ситуация стала критической в конце восьмидесятых годов: резко сократились темпы роста внешней торговли, уменьшилась ее роль в формировании национального дохода.

Осуществляя с начала девяностых годов общую реорганизацию системы хозяйственного механизма, руководство России провело кардинальное изменение и системы внешнеторговых связей.

В 1988 г. была ликвидирована внешнеторговая монополия союзных объединений, а право выхода на рынок получил ряд крупных предприятий и министерств. Ликвидация

внешнеторговой монополии была дополнена либерализацией цен и установлением более реального курса рубля.

Последовательное проведение в жизнь важнейших шагов хозяйственной реформы повысило значимость традиционных торгово-политических средств: пошлин, системы лицензирования, квотирования и ряда других аналогичных средств, выдвинувшихся на авансцену внешнеэкономической политики России.

Экспортное регулирование. В связи с тем, что подавляющая часть экспортных поступлений приходится на минеральные ресурсы, являющиеся национальным достоянием, а внутренние цены на них были оторваны от мировых, система административного регулирования экспорта сырья стала основой внешнеторговой политики России начала девяностых годов.

По результатам специально составленного баланса модели "затраты-выпуск" Министерство экономики прогнозирует объемы внутреннего потребления по стратегически важным товарам. Ресурсы экспорта определяются как остаточная величина. Экспорт в страны СНГ определяется на базе меж государственных соглашений, экспорт вне пределов СНГ осуществляется на основе специальных квот, выделенных для государства, предприятий-производителей, совместных предприятий и отдельных субъектов Федерации. Небольшая часть квот распределяется Министерством внешних экономических связей через аукционы.

С целью удовлетворения нужд государства (которые определяются Министерствами финансов и экономики) выясняются потребности страны в иностранной валюте на будущий период. Министерство финансов, выкупив выделенную ему квоту товаров, через "специальных экспортеров", осуществляет их поставку. За выполненные услуги Министерство финансов выплачивает специальным экспортерам комиссионные в размере 5-7% от экспортной выручки (без учета транспортных расходов) и освобождает их от уплаты пошлин. Со своей стороны, специальные экспортеры обязуются перевести на счет Министерства финансов определенную сумму выручки за поставленный товар в расчете на единицу продукции. Фактическая величина этой суммы определяется по результатам торгов, в результате которых право на экспорт предоставляется организации, предложившей за получение такого права наибольшую сумму.

Промежуточные квоты на экспорт предоставляются отдельным территориально-административным образованиям (Татарстан, Башкортостан, Коми и Удмуртия), эти квоты распределяются на основе соглашения между регионами и федеральным

правительством.

Определенная сумма квот "на удовлетворение технических потребностей предприятий" предоставляется предприятиям-производителям соответствующими министерствами.

Наконец, совместные предприятия также получили право на экспорт товара в рамках объема производимой ими продукции.

Однако, даже получив квоту, поставщик стратегически важного товара обязан вести торговлю через "специальных экспортеров". По состоянию на середину 1994 г. в России насчитывалось около 200 таких экспортеров. Утвержденный перечень этих организаций регулярно обновляется Министерством внешних экономических связей и действителен в течение календарного года. На практике, начиная с 1994 г., этот список постоянно сокращается.

Фактически существуют три категории "специальных экспортеров":

- внешнеторговые организации, которые до распада СССР были монополистами в области внешней торговли. Эти организации по-прежнему работают в тесном контакте с Министерством внешних экономических связей и имеют право вести торговлю по широкому спектру товаров. По некоторым товарам, однако (прежде всего нефть и газ, вооружение), такое право передано лишь одному монополисту;

- региональные экспортеры, которые получили право осуществлять экспорт продукции, произведенной в своем регионе;

- совместные предприятия-производители, которые имеют право экспортировать продукцию собственного производства.

Административная система квотирования и использования "специальных экспортеров" дополнялась применением так называемых "экспортных налогов", т.е. фактически экспортных пошлин, введенных в 1992 г. в связи со значительными различиями в величине внутренних и мировых цен.

Задача введения экспортных пошлин заключалась в том, чтобы не допустить бесконтрольного вывоза за пределы России товаров традиционного российского сырьевого экспорта, в частности нефти, угля, кокса, природного газа, пиломатериалов, чугуна, алюминия и т.д.

В конце 1993 г. система административного регулирования, базировавшаяся на квотировании, лицензировании, системе специальных экспортеров и экспортных пошлинах, претерпела ряд изменений.

В 1994 г. по требованию Международного валютного фонда, обусловившего

предоставление кредитов России либерализацией ее внешнеторговой политики, правительство отменило экспортные квоты на ряд товаров. Уже к середине 1994 г. были ликвидированы экспортные квоты на лес, удобрения, каменный уголь, мясопродукты.

Укрепление рубля ослабило позиции экспортеров. Столкнувшись с падением конкурентоспособности экспорта, правительство уменьшило налогообложение экспортных товаров.

Если в 1992-1993 гг. вывозные пошлины охватывали до 3/4 всей номенклатуры российского экспорта, то уже три года спустя перечень товаров, облагаемых экспортными пошлинами, сократился с 97 до 27 товарных групп. Перестали облагаться экспортными пошлинами машины и оборудование, для них отсутствуют лицензии и квоты. Были снижены максимальные ставки экспортных пошлин, уменьшен размер специфических пошлин. Уменьшился перечень товаров, подлежащих квотированию и лицензированию.

Однако полная либерализация экспорта все же не была достигнута. Практически все экспортные товары были включены в список "стратегически важных", экспорт которых мог производиться только "специальными экспортерами".

Предпринимая впоследствии шаги по ликвидации системы "специальных экспортеров", правительство заменило их программой создания "добровольных объединений производителей и экспортеров", пользующихся покровительством МВЭС. К середине 1995 г. стало возможным говорить о создании более двух десятков такого рода объединений, призванных координировать ценовую политику и выработать общую стратегию поведения на внешних рынках.

В Совет производителей и экспортеров вошли объединения практически всех отраслей, связанных с внешней торговлей. Был создан реестр подобных объединений.

Создание специализированных советов по поддержке экспорта дополнялось широкой гаммой других мер по финансированию отечественных экспортеров за счет средств федерального бюджета.

Основными направлениями стали гарантийные обязательства правительства по привлечению кредитных ресурсов, гарантированию и страхованию экспортных кредитов, привлеченных Российским экспортно-импортным банком и другими уполномоченными банками; резервирование 500 миллиардов рублей и обеспечение гарантийных обязательств, введение прямого льготного кредитования (ставка 66% против 100% в сфере межбанковского кредитования).

К числу других элементов программы относятся приоритетное кредитование проектов,

ориентированных на импорто-замещение и экспорт, информационное, консультационное, маркетинговое и техническое содействие экспортерам и т.д.

Импортное регулирование. Система импортного регулирования, сформированная в начале девяностых годов в условиях тотального дефицита всех товаров, носит гораздо менее жесткий характер по сравнению с экспортной.

За исключением требований санитарно-ветеринарной инспекции, общественной безопасности и здоровья граждан, никаких иных ограничений, включая квотирование и лицензирование импорта, практически не применяется. Основным способом регулирования является таможенно-тарифная система, введенная с 1 июля 1992 г.

Российский тариф представляет собой перечень товаров, подготовленный на базе международной классификации. Каждому товару соответствуют различные уровни ставок таможенных пошлин в зависимости от режима, применяемого в отношении страны происхождения товара.

Базовыми являются пошлины по отношению к странам, пользующимся режимом наибольшего благоприятствования. Для товаров, поступающих из стран, не пользующихся этим режимом, базовые ставки увеличиваются вдвое. Для товаров, ввозимых из стран, относящихся к развивающимся (по классификации ООН), базовые ставки уменьшаются в два раза. Товары, происходящие из 46 наименее развитых из развивающихся стран ввозятся беспошлинно; точно так же как импорт товаров из стран СНГ, заключивших с Россией соглашение об интеграции.

В тех случаях, когда страна не имеет с Россией торгово-политического договора, ставки таможенных пошлин увеличиваются вдвое по сравнению с базовыми.

Общий принцип установления таможенных пошлин следующий: повышение ставки пошлины по мере увеличения степени обработки товара. Так, например, если импортные ставки на сахар-сырец составляют 1%, то на готовую продукцию они равны 15%.

На первоначальном этапе введения тарифа абсолютная величина таможенных пошлин была относительно небольшой, что объяснялось нехваткой потребительских товаров и стремлением обеспечить внутренний рынок за счет импорта. Впоследствии, однако, испытывая острую нехватку денежных средств, правительство пошло по пути увеличения таможенного обложения.

Новая система таможенного регулирования включала ряд изъятий, основная масса которых касалась продовольствия, медикаментов, а также некоторых других товаров, при им-

порте которых осуществлялись дотационные выплаты.

В последующем, однако, в связи с необходимостью повышения фискальных сборов тариф был увеличен. В конце 1992 г. после первого повышения таможенных ставок их величина колебалась от 5 до 15%. На предметы роскоши, составляющие 7% объема импортных товаров, ставки были повышены до 20-30% и более.

В 1994 г. было проведено очередное повышение таможенных налогов. Новая шкала предусматривает среднюю ставку в 12,5%. Основное повышение коснулось продукции сельского хозяйства, что было сделано по настоянию сельскохозяйственного лобби в правительстве. Одновременно были повышены тарифы на строительные материалы, оборудование, промышленные товары - в среднем на 10-20%.

Очередное повышение таможенных пошлин на фармацевтические товары и некоторые виды оборудования было проведено летом 1996 г.

Одновременно с "легализованным", отражаемым в официальной статистике, импортом в России действуют десятки и сотни тысяч лиц, выезжающих за границу с сугубо коммерческими целями (покупка продуктов питания, товаров народного потребления и ряда другой продукции). Неучтенная торговля этих частных лиц ("челноков") достигает нескольких миллиардов долларов. К числу безусловно протекционистских мер следует поэтому отнести принятый летом 1996г. закон о снижении суммы необлагаемого пошлинами ввоза товаров физическими лицами с 2000 до 1000 долларов, а также дополнительное повышение величины таможенной пошлины на товары, ввозимые сверх этой суммы.

Оценивая в целом развитие внешнеторговых и внешнеэкономических программ Российского правительства, можно сделать вывод о том, что девяностые годы свидетельствуют о наличии тенденции к либерализации экспорта, принимающей форму отмены системы лицензирования и института спецэкспортеров. Прямо противоположные тенденции наблюдаются в импорте, где преобладает усиление протекционистских и фискальных тенденций.

4. ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ

Потенциально российская экономика обладает рядом привлекательных особенностей для иностранного инвестора, 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 рискуют крупными суммами.

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

Основная масса осуществленных инвестиций, как показывает нижеприведенная таблица, приходится на предприятия топливной промышленности (прежде всего нефтяной и нефтеперерабатывающей, которые являются наиболее привлекательными в силу быстрой окупаемости вложенного капитала.

Что касается других отраслей, то среди них наибольшей привлекательностью для иностранных инвесторов пользуются торговля, строительство, деревообработка. На долю всех остальных приходится около 30% всех инвестиций.

Таблица 4

Отраслевая структура иностранных инвестиций в 1995 г.

Топливо-энергетический комплекс	49,5%
Торговля и общественное питание	9,8%
Строительство	5,6%
Деревообрабатывающая промышленность	4,7%
Машиностроение	4,1%

Источник: Данные Госкомстата, 1996 г.

Следует, однако, заметить, что существующая отчетность дает недостаточно точную картину, отражающую реальное положение дел. Причина заключается в том, что большинство совместных предприятий записывает в своем уставном фонде крайне широкий спектр деятельности, стремясь диверсифицировать ее и минимизировать риск в связи с ухудшением инвестиционного климата.

Особенностью российской действительности являются резкие диспропорции в величине уставных фондов создаваемых компаний. В топливно-энергетическом комплексе фактически действует несколько крупных монополистов, инвестирующих средства под правительственные гарантии. В подавляющем большинстве других отраслей функционируют мелкие компании с величиной уставного фонда, не превышающего нескольких десятков тысяч долларов. При этом в стране практически отсутствует наиболее активный и стабильный средний слой бизнесменов и предпринимателей, являющийся основой рыночной экономики любого государства.

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

Существующий объем иностранных инвестиций в России оценивается большинством экспортеров как явно неудовлетворительный.

По экспертным оценкам, реальных потребностей и возможностей, Россия могла бы осваивать 12 млрд.дол. в год; идеальный вариант допускает даже 40-50 млрд.дол.;

Фактически же к концу 1995 г. объем вложенных иностранцами средств оценивался в 6,0 млрд.дол. (для примера: в Китае около 100 млрд.дол. накопленных инвестиций). Приток иностранных инвестиций в Россию составил в 1992 г. -1,5 млрд., в 1993 г. - 1,3 млрд., в 1994 г. - 1 млрд. и, наконец, в 1995 г. - около 2 млрд.дол.

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, система налогов и тарифов, фискально ориентированная, отсутствие необходимой для бизнеса системы и инфраструктуры транспорта, низкая культура ведения бизнеса со стороны российских партнеров, коррупция в госструктурах и организованная преступность.

Особого внимания заслуживают проблемы разработки правовой базы инвестиционного регулирования, проходящей стадию становления.

Исторически нормативно-правовое регулирование в целях привлечения иностранных инвестиций в Россию прошло несколько этапов.

Первоначально (1987-1991 годы) нормативными документами, принятыми еще в период существования СССР, было разрешено осуществление иностранных инвестиций на территории СССР путем создания совместных предприятий. При этом доля иностранного участия ограничивалась 49% в уставном капитале. Совместные предприятия признавались юридическими лицами советского права и на них распространялся национальный режим в сочетании с определенными льготами - таможенными, налоговыми и валютными.

Последовавший затем распад Советского Союза поставил на повестку дня вопрос о разработке национального российского законодательства. Основу действующего положения об иностранных инвесторах в РФ составляет "Закон об иностранных инвестициях в РСФСР", который закрепляет для иностранных инвесторов национальный режим.

Важное место занимают различного рода гарантии, которые ставят задачу обеспечить стабильность инвестиций, их неприкосновенность, свободное распоряжение капиталом, а также эффективную защиту прав инвесторов.

Законодательство предусматривает определенный ряд льгот и, в частности, по налогообложению имущества, ввозимого в качестве вклада в уставной фонд, так же как и имущества, ввозимого для собственного материального производства. Предусматриваются дополнительные льготы, которые могут быть предоставлены в связи с созданием свободных экономических зон (СЭЗ).

Российское правительство идет по пути создания таких свободных зон, которые могли бы

служить анклавами для привлечения иностранного частного капитала. К 1990 г. 11 регионов России были объявлены свободными экономическими зонами. Практически по всем из них соответствующими постановлениями правительства были утверждены организационные положения, касающиеся разработки конкретных вопросов финансирования и налогообложения; реально ни одна из объявленных зон работать не начала.

Впоследствии, однако, проводя политику создания единых условий для всех предпринимателей, как российских, так и иностранных, российское правительство отменило льготный режим иностранных капиталовложений.

Стремясь изменить складывающуюся ситуацию, в середине девяностых 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 произвело.

В последний период, однако, наблюдается медленная, хотя и 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.

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 (хотя и более скромный, чем предполагалось). Намерены расширить свои операции в России некоторые американские инвестиционные фонды.

5. РОССИЯ И ВСЕМИРНАЯ ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

Приведение внешнеторгового и внешнеэкономического законодательства России в соответствие с нормами международной практики является важным элементом цивилизованного вхождения России в систему международного разделения труда.

После окончания Второй мировой войны Советский Союз входил в число участников переговоров о создании организации, которая могла бы заложить основу будущей системы международной торговли. Однако впоследствии из-за позиции советского руководства того периода среди участников созданного на базе этих переговоров Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ) его не оказалось. Причина заключалась в принципиальной

несовместимости принципов рыночного либерализма, на которых базировался ГАТТ, с системой плановой экономики СССР.

Одностороннее критическое отношение к деятельности ГАТТ со стороны Советского Союза преобладало вплоть до начала перестройки конца восьмидесятых годов. В 1990 г. бывший Советский Союз подал заявление о получении статуса наблюдателя и получил его. В 1992 г. этот статус перешел к Российской Федерации.

В 1993 г., когда Россией было принято стратегическое решение о вступлении во Всемирную торговую организацию, наследницу ГАТТ, - начался длительный переговорный процесс.

С технической точки зрения, процедура присоединения России к ГАТТ/ВТО предполагает одновременно с подачей заявления подготовку объемного документа, характеризующего ее торгово-политический режим.

О тщательности проработки этой проблемы свидетельствует тот факт, что после подачи соответствующего заявления Россия получила более 500 дополнительных вопросов, которые охватывали экономическую политику большой группы государственных ведомств.

Вопросы касались государственной поддержки экономики, аграрной политики, государственных торговых предприятий, технических барьеров, интеграции стран - членов СНГ и т.д.

Целью такой длительной процедуры является нахождение баланса между национальными экономическими интересами потенциального участника международной организации и жесткими требованиями мирового рынка, связанными в основном с либерализацией внешнеэкономических связей.

Россия, стремясь вступить в международный торговый клуб, ставит задачу добиваться не только предоставления права на равных участвовать в международном торговом регулировании, но также и в легализации системы защиты своей национальной экономики. Такая возможность связана с тем, что ГАТТ/ВТО как организация допускает довольно гибкий подход к индивидуальным особенностям протекционизма, обеспечивая взаимную сбалансированность различных форм.

Так, например, в области импорта товаров сельскохозяйственного производства в развитых странах действует довольно широкая система компенсационных сборов и лицензирования. Ожидаемая тарификация квот, т.е. пересчет этих ограничений в таможенный эквивалент показывает, что уровень защиты сельскохозяйственного производства в странах Западной Европы адекватен 200-300% таможенной пошлине.

С другой стороны, Россия является чуть ли не единственной страной в мире, где нет количественных ограничений импорта, в том числе и сельскохозяйственных товаров. Актуальна, очевидно, какая-то форма компенсации либеральной политики Российского правительства.

В более широком плане вступление России в ВТО должно стабилизировать направленность политики российского правительства, обеспечив определенный противовес протекционистским устремлениям представителей отдельных министерских лобби.

Вступление России в ГАТТ/ВТО крайне необходимо для того, чтобы Россия не осталась на обочине мирового развития. Следует признать, что в настоящее время ГАТТ/ВТО является крупнейшей организацией, объединяющей практически все страны.

По состоянию на 1 января 1997 г. в ГАТТ/ВТО входило 129 государств, на которые приходилось около 90% мирового товарооборота. Из крупных стран лишь Россия и Китай находились вне ее, однако в настоящее время обе эти страны активно добиваются принятия их в эту организацию. 25 других более мелких государств, по различным причинам оказавшихся вне системы ГАТТ/ВТО, также ведут переговоры о вступлении в эту организацию.

Переговоры о вступлении в ГАТТ/ВТО необходимы для повышения правового сознания правительственных органов России. В руководящем управленческом звене России до настоящего времени отсутствует четкое понимание задач, возможностей и ограничений, накладываемых членством в этой организации. Особенно настороженно подходят к вступлению в ГАТТ/ВТО региональные руководители, опасаящиеся роста внешней конкуренции своим производителям.

На первоначальном этапе своей деятельности, когда ГАТТ регулировал исключительно вопросы таможенного налогообложения промышленных товаров, это мало касалось России (или бывшего Советского Союза), поскольку практически весь экспорт носил сырьевой характер. Сейчас ситуация меняется прежде всего в связи с тем, что в сферу регулирования включены вопросы инвестирования, налоговой политики, государственных стандартов и закупок, постольку-поскольку они касаются внешней торговли. При разработке этих нормативов на национальном уровне Россия обязана считаться с установившимися международными правилами и координировать свою политику.

Чисто экономические потери из-за отсутствия полноправного членства России в системе ГАТТ/ВТО объясняются дискриминацией той технологически сложной продукции, с которой Россия могла бы выйти на мировой рынок. От отсутствия такого доступа страна ежегодно теряет свыше одного миллиарда долларов.

Глобальная задача переговоров - найти баланс прав и обязанностей России с учетом интересов стран - членов ГАТТ/ ВТО. Находясь вне правового пространства этой важной международной организации, любая страна оказывается в положении аутсайдера в международной торговле. Россия прошла лишь часть пути к осуществлению внешней торговли цивилизованными методами.

резюме

По степени вовлеченности в мирохозяйственные связи и в том числе по величине товарооборота Россия занимает скромное место в конце второй десятки стран, пропуская вперед многие европейские государства. Сырьевая направленность экспорта и ориентация импортных поставок на продукцию машиностроения, продовольствие и сырье свидетельствуют о наличии значительных проблем во внешнеторговых связях России.

Особое место занимает внешняя торговля с так называемыми странами "ближнего зарубежья", куда входят республики бывшего СССР. С целью сохранить и упрочить особые экономические связи с бывшими советскими республиками Россия предпринимает усилия по налаживанию тесных интеграционных связей со своими ближайшими соседями: Казахстаном, Киргизстаном и особенно Беларусью.

Обладая положительным торговым сальдо как в рамках торговли внутри СНГ, так и со странами дальнего зарубежья России, удалось переломить негативную тенденцию падения величины внешнеторгового товарооборота и в некоторой степени стабилизировать национальную валюту.

Привлечение иностранных инвестиций в экономику страны находится на начальной стадии. Низкий уровень иностранных капиталовложений, достигающий по некоторым подсчетам 4-6 миллиардов долларов, объясняется малопривлекательным инвестиционным климатом, нестабильностью политического положения и высоким уровнем налогообложения.

Исправление сложной экономико-политической обстановки связывается с расширением участия страны в международных торгово-экономических организациях и прежде всего во Всемирной торговой организации как центральном институте, осуществляющем международный контроль за деятельностью стран - участниц мирохозяйственных связей.

основные ПОНЯТИЯ

ЭКСПОРТ - вывоз за границу товаров, услуг и капитала для реализации и приложения на внешних рынках.

ИМПОРТ - ввоз из-за границы товаров, услуг и капитала для реализации и приложения на внутреннем рынке страны-импортера; возмездное получение от иностранных партнеров услуг производственного или потребительского назначения.

ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ БАЛАНС - соотношение между стоимостью экспорта и импорта товаров за определенный период времени; включаются как осуществленные в кредит, так и фактически оплаченные товарные сделки.

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ, ИЛИ ВЫВОЗ КАПИТАЛА - помещение капитала в денежной или товарной форме за границей с целью извлечения прибыли, а также получения политических выгод.

литература

1. Основы внешнеэкономических знаний. Словарь-справочник. М., "Высшая школа", 1990.
2. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. М., "М.О.", 1996.
3. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения. М., "Высшая школа", 1996.
4. Левшин Ф.М. Внешнеторговые цены. М., Внешторгиздат, 1990.
5. Социально-экономическое развитие России в 1995 г. М., Госкомстат, 1996.

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

Глава 5. СДВИГИ В МИРОВОЙ ХОЗЯЙСТВЕ И МЭО

- 1. МЭО как составляющая мирового хозяйства.**
- 2. УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ МЭО.**
- 3. ПОСЛЕДСТВИЯ ИЗМЕНЕНИЙ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ ДЛЯ МЭО**
- 4. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЭО И ЕГО ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ.**

1. МЭО КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Экономические связи между различными организационными формами человеческих общностей (племя, род, нация, государство, и т. д.) имеют многовековую историю. Первоначально приняв форму единичных сделок, эти связи за счет постоянного увеличения их количества, подключения к ним все новых и новых действующих лиц, расширения круга объектов, становящихся предметом международной торговли (капитал, рабочая сила, услуги, научные знания, изобретения, информация, исторические достопримечательности и т. д.) постепенно превратились в сложную совокупность отношений, затрагивающих интересы всех стран мира.

Международные экономические отношения - элемент крайне сложной и весьма подвижной системы, каковой является мировое хозяйство. Известно, что мировое хозяйство как целостная система сформировалось к концу 19 века. Этому предшествовал ряд условий:

- завершение эпохи географических открытий, когда практически все "белые пятна" исчезли с лица Земли и географических карт;

- закрепление всех территорий Земли за каким либо национально-государственным образованием;
- признание этого образования сообществом остальных государств.

Лишь после завершения процесса формирования мирового хозяйства стало возможным рассмотрение международных экономических отношений в качестве единой и взаимоувязанной совокупности. Происходящие изменения в соотношении и расстановке основных экономических сил в мире неизбежно находят свое отражение в содержании, структуре и роли международных экономических отношений.

2. УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ МЭО

Условия 90-х годов, в которых функционирует мировое хозяйство, и МЭО как его неотъемлемая составная часть, существенно отличаются даже от условий 80-х годов, не говоря о более ранних периодах. Но эти различия определяются не столько эволюционностью преобразований, сколько кардинальностью метаморфоз, которые переживает мировое хозяйство на рубеже XXI века. Сегодня всеми признаются следующие положения, объясняющие эти радикальные изменения.

Во-первых, мир един. Современное мировое хозяйство, с одной стороны, является частью мироздания и потому функционирует по единым для всего мира законам и принципам, но с другой стороны - представляет самостоятельную единую систему с собственными законами и правилами, элементы которой находятся не в антагонизме, а во взаимосвязи и взаимозависимости не только друг с другом, но и с элементами других систем (политической, правовой, биологической, экологической и т. д.). Полная экономическая изоляция страны сейчас невозможна. Неоднократно предпринимавшиеся попытки различных тоталитарных режимов жить независимо от мирового сообщества к успеху не приводили и привести не могли. Введение международным сообществом экономических эмбарго в отношении некоторых стран также показало свою неэффективность.

Во-вторых, в основе современного мирового хозяйства лежат рыночные отношения, а экономическими лидерами являются страны с более высоким уровнем развития этих отношений. Не случайно страны, ориентировавшиеся ранее на идеалы социализма и проповедовавшие преимущества централизованной экономики, поставили целью "построение" рынка. В этой связи известный немецкий экономист В. Ойкен, о котором пока мало знают в

России, писал, что в условиях международного экономического порядка методы централизованного регулирования не срабатывают /1/.

Следует отметить, что осмысление картины современного мира, вытекающие из него изменения в системе МЭО, логично встраиваются в теорию циклов Н. Кондратьева /2/.

Согласно теории циклических ритмов, мировая экономическая система связана с иерархически неравномерным распределением, основанным на концентрации производства некоторых видов продукции (достаточно монополизированного и потому дающего высокую прибыль) в определенных ограниченных зонах, которые благодаря этому становятся центрами особого притяжения капитала. Такая концентрация позволяет укреплять государственные структуры, которые в свою очередь стремятся гарантировать сохранение относительных монополий. Выделяемый теорией циклов "период А" соответствует временным отрезкам, на протяжении которых можно защищать ту или иную важную монополию, а "период В" представляет собой временной отрезок географических перемещений тех видов монопольных производств, которые себя истощили, включая этап борьбы за контроль над перспективными новыми монополиями.

Происходящие в мировой экономике явления в целом довольно точно соответствуют критериям, предложенным для диагностики наступления "периода В". Что это за симптомы:

- замедление роста производства;
- увеличение доли безработных среди активной части населения;
- относительное перемещение места получения прибыли из сферы производства в сферу финансовых манипуляций;
- рост государственной задолженности;
- рост военных расходов, вызываемый не потребностями военного характера, а стремлением создать противочиклический спрос;
- падение реальной зарплаты в государственном секторе экономики;
- расширение теневой экономики;
- расширение нелегальной миграции населения между зонами.

3. ПОСЛЕДСТВИЯ ИЗМЕНЕНИЙ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ ДЛЯ МЭО

Как влияют на МЭО сдвиги, происходящие в мирохозяйственной системе?

Первое из сформулированных выше положений обоснованно ведет к появлению концепции *глобализации*. Понятие "глобализация" используется применительно ко всем сферам человеческой деятельности. Стали говорить о глобализации правового пространства, глобализации политических отношений, глобализации экономики, глобализации преступности и т. д. Сущность этого понятия заключается в том, что процессы, происходящие в одной сфере общественной жизни, неотвратимо приобретают глобальный характер, и при этом оказывают воздействие на процессы и явления в других сферах.

Глобализация мировой экономики, как частный случай глобализации вообще, имеет горизонтальные и вертикальные аспекты.

Закономерности развития производства и международного разделения труда объективно привели к тому, что в орбиту МЭО ныне вошли все страны мира. Интернациональный характер современного производства имеет следствием глобализацию экономических транзакций и изменение характера экономических отношений между странами: они все больше выходят за рамки двусторонних и приобретают характер многосторонних отношений, связывающих ряд стран и оказывающих порой весьма существенное влияние на систему мирового хозяйства.

Вместе с тем взаимосвязь различных сфер человеческой деятельности приобрела столь довлеющий характер, в том числе и в планетарных масштабах, что становится затруднительным и малообоснованным разграничение чисто экономических, чисто политических, чисто социальных, чисто правовых и т. п. явлений и процессов. С одной стороны, все иные моменты присутствуют в экономических транзакциях. С другой стороны, в любом из них присутствует и активно участвует экономика, что находит отражение в механизмах и результатах.

Видимо, дело идет к тому, чтобы именовать "международные экономические отношения" как "планетарные (или глобальные) экономические отношения".

Второе положение означает признание необходимости и практического использования единого для всех стран критерия оценки места той или иной страны в мировой иерархии, что оказало весьма существенное влияние на характер МЭО. До недавнего времени мировое сообщество делилось преимущественно по социально-экономическим и политическим признакам. Соответственно, в международных экономических отношениях находило воплощение конфронтационное противостояние по линии Восток-Запад. Смысл такого деления был в том, что акцент на политические аспекты позволял маскировать реальную экономическую ситуацию в стране. В свете современного видения мира ясно, что концепция развития,

связанная с коммунистической моделью (в том виде, в каком ее претворяли в жизнь), показала свою несостоятельность. Государства т. н. "мировой социалистической системы" оказались не в состоянии обеспечить реальный экономический рост в отсутствие милитаризованной идеологии. Недостатком формационного деления мира была невозможность отнесения к социализму или капитализму многих стран, которые не соответствовали в чистом виде принятым формационным признакам. В итоге и появилось такое аморфное понятие как "третий мир" или "Юг". Однако, ныне уже сложно говорить о том, что понятие "Юг" охватывает только слаборазвитые страны. Некоторые страны "Юга", ранее не отличавшиеся динамикой своего экономического роста, все активнее подтягиваются к уровню промышленно развитых стран.

В основу современной классификации стран мира положен критерий соответствия экономики любого государства принципам рыночного хозяйствования. Отсюда вытекает возможность деления мирового сообщества на следующие группы:

- страны с развитой рыночной экономикой (сюда относятся страны, которые по современной традиции называются промышленно развитыми);
- страны с развивающейся рыночной экономикой (включают наиболее развитую часть нынешних развивающихся стран (т. н. "новые индустриальные страны") и государства с переходной экономикой (бывшие социалистические страны);
- страны с неразвитой рыночной экономикой (современная категория "наименее развитые страны");
- страны с нерыночной экономикой (скорее теоретическое понятие, поскольку в стране даже с самой централизованной экономикой всегда присутствуют элементы рыночных отношений).

Естественно, вышеназванный критерий требует дальнейших исследований по определению степени развитости рыночных отношений. В самом деле: в какой момент, при достижении каких количественных показателей можно сказать, что, да, произошел переход от одной группы к другой?

Переход к новому критерию классификации и признание единства мира завершили довольно продолжительный период противостояния двух основных социально экономических и политических блоков. Группы государств, тяготеющих к т. н. Великим державам, больше не выстраиваются друг против друга по линии Восток-Запад. Это не может не иметь самых серьезных последствий для мирового хозяйства и пронизывающих его международных экономических отношений.

Во-первых, существенно изменяются принципы формирования экономических и торговых союзов и блоков государств. На первый план все больше выдвигается принцип действительно реальной выгоды, получаемой членами блока, и не подменяемый какими либо политическими или псевдоэкономическими декларациями, подобно тому, что происходило в СЭВ, где экономические отношения между участниками этой организации были материальным прикрытием политического альянса партийно-государственных систем. Другим важным принципом является достижение примерно одинакового уровня экономического развития входящих в региональные объединения и блоки стран, что служит одним из главных условий успешного их функционирования.

Во-вторых, инициировались процессы качественной перегруппировки сил на мировой арене. Некоторые государства, ранее считавшиеся высокоразвитыми, исходя из нового критерия классификации, оказались отнесенными к другой группе. И наоборот: страны, ранее относившиеся к категории развивающихся, ускоренно приближаются к уровню наиболее развитых стран. Это стимулировало прекращение деятельности некоторых ранее созданных объединений стран (типа СЭВ) и активизировало процесс создания новых (НАФТА, Вышеградская группа, Меркосур и т. д.).

В-третьих, усиливается борьба между отдельными звеньями мировой системы. Более того, вся система отношений между странами мира переживает кризис. В силу этого можно говорить в какой-то степени о спонтанном характере современных МЭО, на которые не могут воздействовать даже крупнейшие международные политические организации.

И наконец, ось политического соперничества по линии Восток-Запад все явственнее преобразуется в экономическую ось Центр-Периферия. Место страны в мировой экономической табели о рангах определяется ее приближенностью к одному из полюсов этой оси. Новые отношения, описываемые системой координат Центр-Периферия, отнюдь не означают усиление связей между развитыми и неразвитыми странами. Скорее наоборот: укрепляются отношения между близкими по уровню развития странами (см. выше), что находит отражение в связях Центр-Центр и Периферия-Периферия.

4. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЭО И ЕГО ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ

Прекращение конфронтации между наиболее влиятельными элементами мирового хозяйства, казалось бы, должно привести к установлению консенсуса между этими державами в вопросах поддержания стабильности мировой системы. Однако, встает вопрос о том, кого

можно сейчас считать "великими державами". Если исходить из такого критерия "величия" или "мощи" государства как наличие у него достаточного количества определенных ресурсов, то вырисовывается картина многополярного мира; если исходить из другого критерия - способности оказывать воздействие на принятие решений по наиболее важным вопросам глобального экономического развития - то налицо монополярный мир, в котором доминируют США, хотя по многим экономическим показателям США явно не первые. Но в любом случае развитие мировой экономики и МЭО не будет происходить далее бесконфликтно. МЭО приобретают более созидательный характер, в том числе направленный на решение глобальных проблем, но тем не менее носящий конкурентную окраску, хотя бы потому, что конфликт является условием дальнейшего развития любой системы.

Из вышеизложенного возникает целый ряд выводов относительно перспектив МЭО и факторов, воздействующих на процесс их развития.

- **ускорение научно-технического прогресса**, выражающееся в распространении новых технологий, включая средства связи, транспортировки и вооружений; происходящая под влиянием НТП глобальная компьютеризация экономической деятельности по-новому ставит вопрос о способах ведения международного бизнеса; глобальная информатизация резко облегчает возможности получения коммерческой, общеэкономической, специальной информации.

- **глобальные перемены в области окружающей среды**. Исчерпание экологической базы, необходимой для поддержания постоянно расширяющегося производства, ставит вопрос об источниках финансирования. Серьезные действия в отношении окружающей среды неизбежно приведут к резкому напряжению функционирования мировой экономики. Средства для решения экологических проблем могут быть найдены либо за счет стран Периферии, что приведет в еще большему неравенству между Центром и Периферией, либо расходы возьмет на себя Центр, что неизбежно вызовет снижение там уровня жизни.

- **прирост и постоянное перемещение народонаселения**; Население перемещается по причине бедственного экологического, неудовлетворительного экономического и политического положения. Массовый миграционный натиск с Периферии на Центр вызывает репрессивную ответную реакцию, что в свою очередь входит в противоречие с требованиями демократизации общества, порождая схожие экономические и социальные проблемы.

- **увеличение разрыва между бедными и богатыми странами**; Деколонизация в большинстве случаев не оправдала надежд развивающихся стран на экономическое

процветание. Продолжавшаяся дискриминация в МЭО привела к неудачным попыткам развивающихся стран установить Новый международный экономический порядок (НМЭП). Усиление конкуренции между странами Центра (ЕС - НАФТА - Япония/АСЕАН) вызывает снижение вероятности направления капиталов в менее развитые страны, усугубляющееся необходимостью инвестирования в хозяйство стран переходной экономики с целью повышения предсказуемости их поведения на мировых товарных рынках.

- ***рост экономической взаимозависимости*** стран мира неизбежно ведет к унификации норм права, культурных ценностей, образа жизни, стиля поведения и т. п. , что будет сталкиваться с позицией различных групп населения, заинтересованных в сохранении своих отличительных признаков, национальных и исторических ценностей и традиций. Однако это не убирает вопрос об иерархичности мировой экономики, множественности субъектов, действующих в ней.

- ***усиление роли международных экономических организаций***, происходящее на фоне уменьшения способности государств поддерживать внутренний порядок при политической его неспособности предоставить своим гражданам безопасность и социальное обеспечение. Внутренние и внешние действия государств все чаще направляются внушительным и постоянно расширяющимся набором регулирующих правил, формулируемых международными экономическими организациями. Авторитет последних определяется устранением идеологических мотивов при оценке ситуации и принятии решений и неэффективностью военно-политических санкций против нарушителей мирового экономического порядка. Кризис ООН как глобальной политической организации и процветание экономических ее подразделений.

- ***растущая роль негосударственных структурных образований*** (неправительственные организации, ТНК) в решении международных вопросов, в том числе экономических, ставит вопрос об изменении состава основных участников международного сообщества: Мир движется к новой социально-экономической обстановке, в условиях которой международное сообщество составят несколько отличных друг от друга типов действующих лиц, чью роль как автономных членов данного сообщества нельзя будет игнорировать.

резюме

Международные экономические отношения являются неотъемлемой частью мирового

хозяйства. Изменения, происходящие в мировой экономике, неизбежно накладывают отпечаток на состояние и характер МЭО. Признание Мира как единой системы, состоящей из взаимозависимых элементов и функционирующей по единым законам рыночного пространства, привело к появлению концепции глобализации экономики и новым принципам классификации стран мира. Следствием этого стало изменение принципов формирования экономических и торговых союзов и блоков государств, инициирование процессов качественной перегруппировки сил на мировой арене, усиление борьбы между отдельными звеньями мировой системы.

Перспективы МЭО определяются следующими основными факторами: ускорение научно-технического прогресса, глобальные перемены в области окружающей среды, прирост и постоянное перемещение народонаселения, увеличение разрыва между бедными и богатыми странами, рост экономической взаимозависимости и связанные с ним проблемы унификации, усиление роли международных экономических организаций, растущая роль негосударственных структурных образований.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО (МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА) - совокупность государственнооформленных национальных хозяйств и негосударственных образований, экономически взаимодействующих в различных формах на макро- и микроуровне.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ - процесс усиления взаимозависимости экономических агентов до такой степени, когда действия одного из них затрагивают интересы всех других (принимают глобальный характер) и одновременно оказывают воздействие на процессы и явления в других сферах. Логическое продолжение интернационализации.

литература

1. В. Ойкен. Основные принципы экономической политики. М. : Прогресс, 1995. с. 323
2. Н. Кондратьев. Проблемы экономической динамики. М., "Экономика", 1989; а также: Н. Кондратьев. Мировое хозяйство и его конъюнктуры во время и после войны. Вологда: Обл. отд-ние Гос. изд-ва, 1922.

Глава 6. ВИДЫ И ФОРМЫ МЭО НА СОВРЕМЕННОЙ ЭТАПЕ. ТЕНДЕНЦИИ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ

- 1. УГЛУБЛЕНИЕ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ И МЭО.**
- 2. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ НА НАСТОЯЩЕМ ЭТАПЕ.**
- 3. ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА И ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ.**
- 4. ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ВАЛЮТНО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ.**

1. УГЛУБЛЕНИЕ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ И МЭО

В результате интернационализации экономики в условиях НТР произошли существенные изменения в видах, формах, динамике и структуре международных экономических отношений. Современные международные экономические отношения развиваются под воздействием трех факторов: изменение геополитических векторов мирового хозяйства, влияние НТР, интернационализация производства и капитала, мобильность трудовых ресурсов /1/.

До середины 1980-х годов мировой рынок, грубо говоря, делился на 5 секторов: Запад - Запад (экономические связи между индустриальными странами), на который приходилась подавляющая часть мирового товарооборота и движения капиталов. Запад - Юг (экономические связи между индустриальными и развивающимися странами). Восток - Запад (между социалистическими и индустриальными странами Запада), Восток - Юг (между социалистическими и развивающимися странами). Восток - Восток (экономические связи между странами СЭВ). С началом перестройки в СССР и переходом к рынку составляющая Восток - Восток исчезла.

Возникла проблема определения места России и других стран СНГ в этой модели. В руководящих кругах России считают, что страна уже вступила в систему рыночной экономики. На Западе с этим не согласны и полагают, что Россия находится еще на стадии перехода к рынку. Определение статуса России - в данном случае не просто теоретическая абстракция. Это влечет за собой определенные практические последствия. А именно, к

стране применяются меры дискриминационного характера, не дающие возможности использовать принцип наибольшего благоприятствования в полном объеме. Нередко и необоснованно используются антидемпинговые меры, практикуется использование различных квот и других ограничений к российскому экспорту.

Для послевоенного периода характерна интенсификация всех форм внешнеэкономических связей, в том числе международной торговли и экспорта капитала.

За 40 лет до второй мировой войны объем международной торговли вырос немногим более чем в два раза, а за 50 лет после войны - более чем в 30 раз. В период с 1981 по 1995 год мировая торговля росла ежегодно в среднем на 5,2 %, т. е. примерно в 1,5 раза быстрее роста производства. В то время как в период между мировыми войнами (1913-1939 гг.) наблюдалась обратная картина: рост производства составил 43 %, а мирового экспорта - 19 %. В этом нашло отражение углубление международного разделения труда и рост специализации между странами.

Еще больший динамизм показывает рост вывоза капитала. За период с 1914 года до конца второй мировой войны капиталовложения за рубежом увеличились на 1/3. Потом они удваивались каждое десятилетие, затем каждые шесть-семь лет. За период с 1960 по 1985 гг. рост составил 4 раза. В 1992 г. иностранные прямые капиталовложения достигли 2,2 трл. долларов. За один год теперь вывозится порядка 200-300 млрд. долларов /2/.

Движение капиталов является сегодня приводным ремнем в развитии мировой экономики. Через прямые инвестиции за рубежом транснациональные корпорации все больше влияют на будущее принимающих стран. Если в рамках международного торгового обмена в день пересекают границы товаров на 5 млрд. дол., то в рамках движения капиталов каждый день перемещается до 200 млрд. дол.

Резко активизировалась деятельность валютных рынков, обслуживающих международную торговлю и миграцию капиталов. По сведениям Базельского банка международных расчетов, ежедневный оборот валютных рынков составляет около 1 триллиона дол. - в 13 раз больше, чем совокупный ВВП стран - членов ОЭСР.

Другой особенностью современных международных экономических отношений является углубление процесса интернационализации производства и продажи товаров. Около трети мирового производства контролируется транснациональными компаниями, и их влияние на мировой рынок становится все сильнее.

В 1993 году по всему миру насчитывалось около 206 тысяч иностранных филиалов транснациональных компаний, в то время как в начале 1960-х годов их было всего 3500. Более

трети мировых торговых потоков в 1990-х годах проходят внутри компаний, в то время как в 1970-х годах этот показатель составлял одну пятую. Международные торгово-экономические связи на этой основе носят более устойчивый характер.

Появление международных монополий приводит к сужению сферы свободного рынка, при котором производимые товары выходят на мировой рынок на контрактной основе. Сейчас товар производится не просто на рынок, а на конкретного покупателя. Монополии обрабатывающих отраслей промышленности все больше опираются на массовые поставки сырья от определенных зарубежных поставщиков на основе долгосрочных контрактов. Готовая продукция также часто изготавливается не впрок, а предназначена для адресного покупателя.

В результате в международной торговле самым значительным из устойчивых изменений последних десятилетий является относительное падение роли обычной коммерческой торговли по сравнению с товарооборотом, обслуживающим устойчивые производственные связи в рамках внутрифирменного обмена либо на основе долгосрочных кооперационных и подрядных отношений.

Важным результатом деятельности ТНК является организация ими производства за рубежом, основанного на зарубежном инвестировании, внутрифирменной специализации и кооперировании. До 3/4 международного производства осуществляется фирмами развитых капиталистических стран. Объем такого производства в последние годы превысил масштабы мирового экспорта.

По различным оценкам, международные фирмы контролируют от 1/4 до 1/3 ВВП капиталистического мира, до 2/3 экспорта и свыше 9/10 прямых зарубежных инвестиций индустриальных государств /3/. Зарубежное производство крупнейших ТНК уже обогнало мировой экспорт. Почти 1/3 всей взаимной торговли промышленно развитых стран приходится ныне на внутрифирменные поставки нескольких сот крупнейших корпораций.

2. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ НА НАСТОЯЩЕМ ЭТАПЕ

Существенные сдвиги произошли в структуре международной торговли: увеличилась доля готовых изделий и сократился удельный вес продовольствия и сырья, кроме топлива. Если в 1950-х годах доля сырьевых товаров и топлива примерно равнялась доле готовых изделий, то к середине 1990-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 главными 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 привело 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 снижать 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 влияет также ускорение морального старения и быстрая обновляемость ассортимента, что ведет также к специализации научных исследований.

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

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

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

Важную роль в международной торговле приобретает экспорт и импорт услуг (т. н. "невидимый экспорт"). Сюда относятся все виды международного и транзитного транспорта, иностранный туризм, услуги банковских и страховых компаний, платежи за патенты и лицензии, авторские гонорары и права, доходы от рекламы, художественные работы, услуги здравоохранения, обучение, программное обеспечение вычислительной техники, торговое посредничество. Если в 1970 году объем экспорта услуг составлял 80 млрд. дол., то к 1995 году уже более 1 трл. дол., т. е. больше 1/3 стоимости продаваемых товаров. 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 %.

Что касается направления торговли, то здесь наблюдаются опережающие темпы роста взаимной торговли 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.

В то же время наблюдаются 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 условиях зависимости национальных хозяйств от внешнего рынка. Растет 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. Покупатели все чаще требуют от поставщиков купить у них в обмен товар для собственного использования или перепродажи. На такие "встречные" сделки приходится от 20 до 30 % всей мировой торговли.

Для обслуживания встречной торговли возникают посреднические специализированные фирмы, при банках создаются специализированные отделы по финансированию встречной торговли.

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

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

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

Наряду с законной торговой практикой набирают силу, особенно это касается ряда стран Юго-Восточной Азии, криминальные формы торговли. Контрабанда, торговля товарами с фальсифицированными торговыми знаками (одежда, обувь, бытовая электротехника). Объем такой торговли достигает 60 млрд. дол. в год.

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

Внешняя торговля используется часто 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.

Что касается внешнеторговой политики, то наблюдается постепенное движение в сторону либерализации международной торговли. В результате раундов переговоров в рамках ГАТТ, средний уровень таможенных пошлин удалось снизить до менее 5 %, в повестку дня поставлен вопрос об устранении нетарифных препятствий различного рода количественных ограничений импорта, либерализации торговли услугами.

Но такая тенденция неоднозначна: силы государств на мировом рынке неравны. Рынок душит и выбрасывает неконкурентноспособные предприятия, отсюда возникает необходимость в отдельных случаях прибегать к протекционистским мерам. Вопрос о защите отечественных производителей особо остро стоит сейчас в России.

Изменения на мировом рынке, вызванные процессами интернационализации и развитием научно-технической революции, сделали внешнюю торговлю неотъемлемой частью национального процесса воспроизводства. Теперь ни одна страна, ни большая ни малая, не может успешно развиваться без налаженных внешнеэкономических связей.

Для многих стран развитие внешней торговли послужило фактором экономического роста. Динамизм экономического развития таких стран, как Япония, ФРГ, Франция, Италия, Южная Корея, Тайвань и ряда других обязан широким внешнеэкономическим связям.

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

3. ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА И ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Суть вывоза капитала, как известно заключается в том, что за рубеж переносится уже не акт реализации прибыли, заключенной в цене экспортируемых товарах, а сам процесс ее создания. Это предопределяет экономический интерес стороны, вывозящей капитал, что, однако, сочетается с заинтересованностью принимающей стороны в привлечении иностранного капитала.

В последние годы наблюдается значительный рост вывоза капитала. Это объясняется рядом причин.

Во-первых, ускорение экономического роста приводит к росту спроса на капитал. В том же направлении действует и научно-технический прогресс, требующий для своей реализации все новых и новых капиталовложений.

Во-вторых, перенос производства трудоемкой продукции в развивающиеся страны позволяет сужать издержки производства за счет более дешевой рабочей силы.

В-третьих, вложение капитала в добывающие отрасли за рубежом обеспечивает постоянные источники сырья.

В-четвертых, вложение капитала в обрабатывающую промышленность развитых стран позволяет преодолевать таможенные барьеры, стоящие на пути расширения экспорта.

В-пятых, недостаток капитала в принимающих странах в целом или в отдельных секторах, отраслях, инфраструктуре при наличии других благоприятных факторов.

Немаловажную роль играют также экологические факторы - перенос вредных для окружающей среды производств в другие страны, в первую очередь, развивающиеся.

В результате, с 1970-х годов объем зарубежной продукции ТНК стал превышать объем мировой торговли. Так, продукция американских зарубежных филиалов превышает объем экспорта товаров из США более чем в 4 раза. На зарубежное производство приходится примерно четверть ВВП промышленно развитых стран.

За период с 1914 года до конца второй мировой войны прямые заграничные капиталовложения увеличились на 1/3. Потом они удваивались каждое десятилетие, затем каждые шесть-семь лет. За четверть века (1965-1990 гг.) рост составил 4 раза. В 1992 году был достигнут рубеж в 2,2 трлн. дол., то есть произошло более чем четырехкратное увеличение за одно десятилетие. За один год вывозится порядка 200 млрд. дол.

В экспорте прямых капиталовложений доминируют США, ЕС и Япония. На эту "триаду" приходится примерно 4/5 общего объема вывоза и ввоза капитала.

Главным полем приложения иностранного капитала стали сами промышленно развитые страны. В вывозе капитала из государств на все развивающиеся страны приходится в среднем лишь 30-33 % новых прямых инвестиций. Это ограничивает масштабы вовлечения развивающихся стран в процесс интернационализации производства на основе современных требований НТР.

Направление движения капитала потеряло свою былую односторонность, когда капитал направлялся из промышленно развитых стран в развивающиеся. Сейчас движение капитала идет в обоих направлениях. Ряд развивающихся стран, в первую очередь нефтедобывающие страны и новые индустриальные государства сами становятся экспортерами капитала.

Сейчас трудно выделить страны, которые являются только экспортерами капитала или импортерами. Многие из них являются одновременно экспортерами и импортерами капитала. Особенно это характерно для взаимопроникновения американских и западноевропейских капиталов.

Что касается структуры инвестиций, то следует отметить увеличение доли прямых инвестиций по сравнению с портфельными. Если до первой мировой войны доля прямых инвестиций составляла 10 %, в межвоенный период - 25 %, то сейчас на них приходится около 80 %. Это свидетельствует о стремлении монополий взять полностью под свой контроль зарубежные предприятия.

Претерпела существенные изменения и отраслевая структура вывоза капитала. До второй половины 1950-х годов капитал вкладывался преимущественно в добывающие отрасли, со второй половины 1950-х годов - в обрабатывающую промышленность и торговлю, со второй половины 1960-х годов преимущественной сферой приложения иностранного капитала стала новейшая технология и сфера услуг.

Экспорт капитала осуществляется не только частными монополиями с целью извлечения прибыли, но и правительствами и международными валютно-финансовыми организациями исходя из военно-стратегических и политических интересов. Государственный капитал вкладывается за рубежом в первую очередь в инфраструктуру: строительство портов, транспорта, систем связи, тем самым создавая благоприятные условия для вложения частных инвестиций.

Доля государственного капитала в общем объеме вывоза капитала составляет около 30 %, а кредиты международных финансовых организаций - около 10 %.

Государственный капитал экспортируется в различных формах:

- безвозмездные субсидии и дотации преимущественно наименее развитым странам;
- государственные долгосрочные кредиты на развитие (на 25-40 лет);
- государственные коммерческие кредиты;
- государственные гарантии частных кредитов.

Кредиты международных финансовых организаций хотя и занимают скромное место в объеме экспортируемого капитала, но играют большую роль как стимулятор экспорта частного капитала. Предоставление МВФ какой-либо стране даже небольшого кредита служит сигналом для частного капитала о безопасности вкладывать деньги в эту страну: "проверено, мин нет".

Взаимное проникновение капиталов в экономику приводит к образованию в экономике отдельных стран мощного иностранного сектора. Так, в результате наплыва в США иностранного капитала, превысившего 1,5 трлн. долларов (из них примерно 250 млрд. дол. - прямые инвестиции), около 20 % активов банков США принадлежат иностранцам, почти 3 млн. американцев работают в иностранных компаниях. В США даже бьют тревогу по поводу "распродажи Америки". В свою очередь, в экономике западноевропейских стран значительные секторы хозяйства принадлежат американскому капиталу.

Каковы же последствия для экспортирующих и импортирующих капитал стран столь интенсивного движения капиталов? Они не однозначны: имеют положительные и отрицательные стороны.

Для страны - экспортера капитала ухудшается платежный баланс, хотя впоследствии когда начнут поступать прибыли от этих вложений платежный баланс будет улучшаться. Экспорт капитала расширяет рынки сбыта товаров для страны - экспортера капитала. Но в то же время сужает рынок труда, так как рабочие места уходят за рубеж.

Для импортера капитала его ввоз означает приток валюты, повышение занятости, внедрение новых технологий. Но в то же время теряется контроль над отдельными секторами национальной экономики.

Эти соображения нужно иметь в виду при разработке Россией политики привлечения иностранных инвестиций. Хотя выход России из экономического кризиса немыслим без привлечения иностранного капитал.

Одной из форм международных экономических отношений является миграция рабочей силы. В ее основе могут лежать как экономические, так и политические причины. Политические факторы, вызывающие массовые переселения людей, возникают из-за военных действий, этнических конфликтов (вынужденные переселенцы-беженцы). Последние примеры такого рода миграции - беженцы из Чечни, Таджикистана. Что касается экономической миграции, то ее причинами является избыток рабочей силы в одних странах и их недостаток в других, существенные различия в условиях приложения рабочей силы. Например, приток турецкой рабочей силы в Западную Европу, а также в Россию. В последние годы наблюдается увеличение потока эмигрантов из стран Южной и Юго-Восточной Азии в США и Западную Европу.

Среди эмигрантов можно выделить две группы: неквалифицированные рабочие и творческие работники (ученые, творческая интеллигенция). Особую проблему представляет эмиграция научной и творческой интеллигенции (т. н. проблема "утечки мозгов"). Она

подрывает научно-технический потенциал нации и обогащает потенциал принимающей страны. По оценкам экспертов, потеря от утечки мозгов из России намного превышает пользу от всех видов иностранной помощи.

США, Канада, Западная Европа, Австралия регулируют приток иностранной рабочей силы, устанавливая определенные квоты на въезд иностранцев. С созданием Европейского Союза сняты все ограничения на перемещение рабочей силы в пределах ЕС. В то же время ужесточаются правила приема рабочей силы из России и других стран СНГ.

4. ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ВАЛЮТНО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

В валютных отношениях синтезируются все другие виды международных экономических отношений. Да и не только экономических: все формы и виды межгосударственных связей (дипломатические, культурные, спортивные, туризм и т. д.) влекут за собой те или иные валютные расчеты. Все это оказывает существенное влияние на состояние международных экономических отношений. Сбои в системе международных расчетов влекут за собой сбои в других сферах международных экономических отношений. И наоборот, неполадки в торговле, миграции капитала и т. д. приводят к дезорганизации валютных рынков. Поэтому валютные отношения являются как бы нервным узлом состояния всей мировой экономики.

Любая валютная система, т. е. система межгосударственных денежных отношений, может быть охарактеризована двумя параметрами: что в данный период используется в качестве мировых денег, т. е. чем государства рассчитываются между собой, и, во-вторых, как в данный период регулируются межгосударственные расчеты (имеются ли ограничения на перевод денег за рубеж, как устанавливаются валютные курсы и т. д.)

Новые принципы функционирования мировой валютной системы были зафиксированы на конференции МВФ в 1976г. на Ямайке: золото было лишено денежных функций, т. е. юридически была провозглашена "демонетизация" золота, отменены золотые паритеты и официальная цена золота, членам фонда предоставлено право выбирать любой режим валютных курсов - плавающие или фиксированные. Большинство ведущих стран предпочло плавающие курсы.

Введение плавающих курсов привнесло некоторый элемент нестабильности в международных расчетах. Но с другой стороны, валютная система стала более гибкой, позволяя валютному рынку быстрее и адекватнее реагировать на изменения в конъюнктуре,

избегая масштабных девальваций и ревальвации, шокирующих рынок.

Но система плавающих валютных курсов не привела к хаосу на валютных рынках. Плавание не было абсолютно свободным: центральные банки путем валютной интервенции не допускали резких перекосов в валютных курсах. Создавались т. н. "зоны валютной стабильности". Так, в ЕС установлены определенные пределы допустимых колебаний курсов ("валютный коридор"). По схожей схеме сейчас начал действовать и Центральный Банк РФ, установив коридор колебаний для курса рубля к доллару, хотя, конечно, экономические условия и причины установления валютного коридора в данном случае несколько иные.

Научно-техническая революция, в первую очередь развитие сети телекоммуникаций, привели к интернационализации валютного рынка. Возможность связаться с любым банком в течение считанных секунд создала условия, в которых валютный рынок мог функционировать круглосуточно, когда в Нью-Йорке ночью можно проводить свои операции через Токио или Лондон, и наоборот.

В результате на смену локальным валютным рынкам (Лондон, Цюрих, Франкфурт, Нью-Йорк и т. д.) формируется единый в мировом масштабе валютный рынок, функционирующий круглые сутки.

В целом современную валютную систему можно назвать долларовой стандартом. Хотя формально все валюты равны, но тем не менее доллар превалирует в международных расчетах и валютных резервах и выполняет в настоящее время роль мировых денег.

резюме

Современное состояние международных экономических отношений характеризуется их интенсификацией и ростом взаимозависимости национальных хозяйств от мирового рынка. Происходят существенные сдвиги в структуре мировой торговли в сторону повышения доли готовых изделий и уменьшения удельного веса сырья (кроме нефти) и продовольствия. Наиболее динамично растет экспорт капитала транснациональными корпорациями, который становится приводным ремнем всей системы международных экономических отношений.

В валютных отношениях произошла определенная стабилизация. На смену Бреттон-вудской системе с 1976 г. пришла Ямайская система, основанная на демонетизации золота и режиме плавающих курсов. Господствующее положение в мировой валютной системе занял американский доллар.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ ВЕКТОРЫ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА - основные географические направления активности политических и экономических связей.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИЯ МИРОХОЗЯЙСТВЕННОГО ОБМЕНА -возрастание в международном обмене доли объектов интеллектуальной собственности (НИОКР, лицензий, ноу-хау, инжиниринга и т. д.).

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА И КАПИТАЛА -объективный процесс роста взаимозависимости национальных хозяйств от мирового рынка в сфере производства и инвестиций.

литература

1. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. - М.: МО, 1996.
2. Буглай В. Б., Ливенцев Н. Н. Международные экономические отношения. - М.: ФиС, 1996, , с. 25.
3. Щетинин В. Д. Международные экономические отношения / Курс лекций. - М, 1996, с. 155.

Глава 7. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ПОКАЗАТЕЛИ

- 1. МИРОВАЯ ТОРГОВЛЯ И ЕЕ ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ.**
- 2.НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ В
СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.**
- 3. МНОГОСТОРОННЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ.**
- 4. ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ И ИХ МЕСТО В МЕЖДУНАРОДНЫХ**

ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ.

5. СПЕЦИФИКА РЫНКА УСЛУГ И ЕГО РЕГУЛИРОВАНИЕ НА МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЕ.

1. МИРОВАЯ ТОРГОВЛЯ И ЕЕ ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Как показывает внешнеторговая статистика, в последние полтора десятилетия наблюдается стабильный и постоянный рост мирового внешнеторгового оборота, превышающий темпы роста ВВП, что убедительно свидетельствует о том, что все страны все сильнее втягиваются в систему международного разделения труда. Мировой экспорт вырос более чем вдвое, увеличившись с 2 триллионов долларов в 1980 году до более чем 4 триллионов долларов в 1994 году. Это означает увеличение объема экспорта на 69 % за восьмидесятые годы и 23 % - рост за первую половину девяностых годов. Очень близки к этим цифрам и показатели импорта.

Таблица 5 Общие итоги мировой торговли (в млрд. дол.)

	1980	1994	1995
Экспорт, всего	2001	4185	4923
Развитые страны	1336	2768	3391
Развив, страны	504	1362	1341
в т. ч. Вост. Европа и			
СССР и СНГ		186	191
Импорт, всего		4311	4993
Развитые страны	1412	2900	3336
Развив, страны		1221	1464
в т. ч. Вост. Европа и			
СССР		190	194

Источник: Статистика внешней торговли, 1996.

Анализ изменений в международной торговле, в том числе и на современном этапе, предполагает рассмотрение двух аспектов. Во-первых, темпы ее роста (в целом, экспорта и импорта) и относительно роста производства. Во-вторых, сдвигов в структуре: товарной (соотношение основных групп товаров и услуг) и географической (доли регионов, групп стран и отдельных стран).

Что касается первого, то можно констатировать: устойчивые опережающие темпы роста мирового товарооборота являются показателем новых качественных признаков международной торговли, связанных с увеличением емкости мировых рынков. Характерными стали и опережающие, достаточно высокие темпы расширения торговли готовыми промышленными изделиями, а в них - машинами и оборудованием, еще более высокие темпы роста торговли продукцией средств связи, электро- и электронной техники, компьютерами и т. п. Наконец, еще быстрее расширялся обмен комплектующими, узлами к агрегатам, поставляемыми в порядке производственной кооперации, в рамках ТНК. И еще один феномен динамики - ускоренный рост международной торговли услугами.

Все это не могло не сказаться на радикальных сдвигах в структуре как товарной, так и географической, мирового внешнеторгового обмена.

При этом практически неизменной за последние пятнадцать-двадцать лет сохраняется доля основных групп развитых, развивающихся и бывших социалистических стран. В первом случае - это величины порядка 70-76 %, во втором случае - эта величина находится где-то в пределах 20-24 % и, наконец, для последней группы этот показатель не превышает 6-8 %.

Что касается структурного распределения мировой внешней торговли, то в товарном обмене здесь вырисовывается очевидная тенденция роста доли готовых изделий, на которые приходится более 70 % мировой торговли.

Оставшаяся доля делится приблизительно поровну между сельскохозяйственным экспортом и добывающими отраслями. Для сравнения можно сказать, что в середине этого столетия на долю сырьевых товаров приходилось около двух третей экспорта и только одна треть - на готовые изделия.

И еще: услуги составляют в настоящее время почти четверть международного торгового обмена. Именно поэтому мы рассматриваем мировую торговлю услугами специально.

2. НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ В

СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Современная торговая политика государств отличается развитием и противоборством двух тенденций: протекционизма и либерализации. Каждое из этих направлений преобладает в определенные периоды развития региональной и мировой торговли. Если в 50-60-е годы преобладали тенденции к либерализации, то в 70-80-е годы прокатилась волна "нового" протекционизма.

Тенденция к либерализации пятидесятых и шестидесятых годов принимала форму уменьшения величины таможенных пошлин, сокращения использования валютных и количественных ограничений.

Если в середине пятидесятых годов средняя величина таможенных пошлин в европейских странах и США составляла 30-40 %, то в семидесятых годах она уменьшилась до 7-10 %, а сейчас колеблется где-то в пределах 3-5 %.

Однако снижение уровня таможенной защиты вовсе не означает ликвидации регулирования. Современная система приобретает более гибкий характер в связи с расширением использования новейших средств протекционистской защиты. Протекционизм приобретает специфический региональный характер, принимает форму создания новых и расширения старых интеграционных группировок.

Так, например, соглашение об ассоциации почти 60 развивающихся стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана, заключенное с ЕС на базе Ломейских соглашений в семидесятые годы фактически означало льготный режим налогообложения одной группы развивающихся стран в противовес всем остальным.

Активизируется создание новых замкнутых экономических группировок развивающихся стран Африки, Азии, Латинской Америки.

Результатом вышеперечисленной тенденции становится постепенное "размывание" принципа равенства всех участников внешнеторговой деятельности, воплощенного в системе

"режима наибольшего благоприятствования".

Внутри новых группировок происходит либерализация обмена, т. е. вводятся особые специфические условия внут-ререгионального внешнеторгового обмена. В отношениях с третьими странами возникает усиление дискриминационного режима.

На глобальном уровне вводятся новые правила протекционистского регулирования. Например, активизируется применение так называемых "развязывающих оговорок", позволяющих повышать таможенные пошлины в случаях нанесения "значительного ущерба" национальной промышленности, пострадавшей от импорта иностранных товаров. Место таможенных пошлин занимают меры нетарифного протекционизма и прежде всего количественные ограничения, стандарты, технические условия, нормы экологической безопасности и т. д., действие которых носит избирательный характер.

Если говорить о равнодействующей тенденции, то можно сделать вывод, что результатом становится либерализация мировой торговли при большей гибкости протекционистских барьеров.

Новые формы протекционизма требуют активизации деятельности международных организаций, на которые ложатся функции контроля за разработкой этих форм и практикой их претворения в жизнь.

Сосуществование протекционизма и одновременно либерализации внешнеторговой политики в области импорта дополняется модификацией программ государственного стимулирования экспорта. На смену традиционным формам экспортного прямого кредитования приходят более гибкие и менее заметные формы, действующие избирательно в отношении отдельных видов продукции.

В отношении наукоемких товаров, требующих значительных расходов на НИОКР, государственная помощь экспорту обычно носит косвенный характер и заключается в финан-

сировании разработок, повышении процента амортизационных отчислений для используемого оборудования. Такой метод активно использовали правительства США и Японии, создавая в восьмидесятых годах ЭВМ нового поколения.

В случаях поставок крупных материалоемких товаров, обладающих большой стоимостью, зачастую используется прямое государственное финансирование. Такие методы широко применялись в семидесятые и восьмидесятые годы США и Великобританией при поставках судов и нефтяных буровых платформ, при этом величина субсидий колебалась до 10 до 30-40 % стоимости товара.

Наконец, в развитых странах довольно активно используется система прямого субсидирования экспорта. Она распространяется в основном на сельскохозяйственные товары, поставляемые из стран Европейского Союза.

Средства прямого экспортного кредитования и финансирования негативно расцениваются мировым сообществом прежде всего в связи с тем, что они нарушают принцип свободной конкуренции.

Международные нормы более либеральны по отношению к таким средствам, как экспортное кредитование и страхование экспортных поставок. В случае кредитования международные соглашения обычно фиксируют максимальную величину допустимой процентной ставки кредитования. Экспортное кредитование касается прежде всего поставки значительных по стоимости товаров и охватывает около 12-20% всего объема экспорта развитых стран. Что касается страхования, то наблюдается постепенное расширение этой практики. Новые правила допускают страхование до 10 % стоимости сделки, включая ожидаемую прибыль, страхование от политических, военных и других рисков. Удлиняется срок страхования, облегчаются условия выплаты страховки и т. д.

Наконец, еще одной формой поддержки экспорта является помощь тем государственным представительством за границей, которые занимаются рекламой национальных товаров,

поддержкой частных фирм и т. д. Это обычно принимает форму помощи в открытии заграничных контор, финансирования исследования иностранных рынков и т. д.

Так, например, Великобритания в восьмидесятих годах ежегодно организовывала 300-400 зарубежных выставок, большая часть расходов на организацию которых покрывалась за счет государства. Аналогичную помощь своим экспортерам оказывают посольства Японии, Франции, Германии и других развитых стран.

В общем, можно говорить о том, что новые тенденции в развитии политики государственной поддержки экспорта заключаются в большей ориентации на менее заметные невооруженному глазу меры косвенной поддержки отдельных отраслей и групп товаров при отказе от традиционных схем прямого экспортного субсидирования и дотирования.

Еще раз следует подчеркнуть, что общая линия на либерализацию международной торговли во многих случаях сочетается с мерами протекционистского характера по отношению к отдельным товарам в некоторых странах. С учетом этого необходимо остановиться на многостороннем регулировании международной торговли прежде всего по линии Генерального соглашения по торговле и тарифам (ГАТТ) и его преемника - Всемирной торговой организации (ВТО).

3. МНОГОСТОРОННЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) как глобальная организация, регулирующая таможенно-тарифные вопросы мировой торговли, была создана в Женеве в 1947 году. Это было время, когда США, укрепив свою экономику после второй мировой войны, повели борьбу за создание стабильных правил международной торговли, обеспечивающих возможность развития товарооборота.

На основе американских предложений был разработан проект устава Международной торговой организации (МТО), задача которой заключалась в том, чтобы обеспечить регулирование мировой торговли и постепенно либерализовать ее. Устав МТО, принятый в Гаване, так и не был ратифицирован странами-участницами; вместо него в действие вступило многостороннее соглашение об основных нормах таможенной политики (Генеральное соглашение

по тарифам и торговле).

Созданное на базе несколько скорректированных американских предложений оно проникнуто идеей свободы торговли, т. е. равенства всех участвующих сторон. Эта идея конкретизируется в нескольких положениях.

Первое и важнейшее положение, принявшее форму "режима наибольшего благоприятствования", есть не что иное как тезис о необходимости соблюдения равенства и недискриминации всех участников внешней торговли.

"Режим наибольшего благоприятствования" формулируется как обязательство стран-участниц устанавливать на взаимно поставляемые товары пошлины не выше тех, которые были установлены по отношению к любой третьей стороне. Этот декларируемый тезис, однако» допускает исключения в случаях создания специальных экономических (интеграционных) группировок.

В момент создания ГАТТ такие исключения предоставлялись странам-колониям, связанным с метрополиями особыми соглашениями. В настоящее время, однако, основная масса исключений из "режима наибольшего благоприятствования" приходится на интеграционные группировки: Европейский Союз, Европейскую Ассоциацию свободной торговли, латиноамериканские, североамериканские и другие региональные интеграционные группировки, а также ассоциированные с ними страны. Особо оговорено предоставление развивающимся странам права пользоваться преференциальным таможенным режимом на односторонней основе, т. е. без взаимного снижения пошлин на товары, импортируемые из развитых стран.

Второй принцип касается признания правомочности применения средств внешнеторгового регулирования. ГАТТ признает пошлины в качестве единственного приемлемого средства. Все остальные формы и методы применяться не должны, а в тех случаях, когда их применение и осуществляется, это должно носить временный характер и обосновываться исключительными обстоятельствами.

В качестве иллюстрации можно сослаться на ряд положений ГАТТ, относящихся к использованию таких мер, как количественные ограничения (статьи XI-XIV).

ГАТТ не рекомендует странам-участницам использовать квоты, а также экспортные или импортные лицензии.

Однако в тексте ГАТТ содержится перечень возможных исключений, когда введение количественных ограничений становится приемлемым и возможным. Сюда относятся случаи применения программ регулирования сельскохозяйственного производства, нарушения

равновесия платежного баланса.

Аналогично негативным является отношение ГАТТ к таким государственным мерам, как стимулирование производства с помощью налоговых льгот, программ регионального развития и помощи и т. д. Эти меры не допускаются к использованию в тех случаях, когда это ведет к дискриминации стран - участниц соглашения.

Наконец, третий важнейший аспект деятельности ГАТТ касается принципов принятия решений и действий. Это -отказ от односторонних действий в пользу переговоров и консультаций. Страны-участницы берут на себя обязательство не осуществлять односторонние действия, связанные с ограничением свободы торговли; все решения принимаются только в рамках взаимных торговых переговоров.

Основная деятельность ГАТТ заключается в проведении многосторонних встреч-раундов, во время которых обсуждаются внесенные на повестку дня вопросы, связанные с регулированием внешней торговли стран-участниц.

Всего с момента создания и по настоящее время в рамках ГАТТ было проведено восемь таких раундов. Нижеприведенная таблица показывает время и место проведения раундов, так же, как и перечень обсуждавшихся на этих переговорах вопросов.

Таблица 6

Место открытия и проведения переговоров	Годы	Основное содержание
Женева (Швейц.)	1947	Снижение таможенных тарифов
Аннеси (Франция)	1949	То же
Торки (Англия)	1950	"-
Женева	1956	"-
Женева	1960-1961 (Диллон- раунд)	"-
Женева	1964-1967 (Кеннеди-	Снижение тарифов, разработка антидемпингового кодекса
Женева	1973-1978 (Тоулсон- раунд)	Снижение тарифов, расширение и укрепление компетенцию ГАТТ в области нетарифных барьеров
Пунта дель Эсте	1986-1994	Снижение таможенных барьеров, совер-

Как видно из приведенной таблицы, вплоть до начала 1973 года основной переговорный процесс касался снижения таможенных пошлин, которые уменьшились с 40-60 % в 1945-1947 гг. до 3-5 % в начале девяностых. Механизм снижения заключался в том, что основные страны - производители и потребители товаров договаривались о величине снижения, после чего сокращения автоматически распространялись на все страны - участницы соглашения.

Впоследствии, когда величина таможенных пошлин значительно снизилась и одновременно увеличилось число участников ГАТТ, снижение таможенных пошлин осуществлялось на базе списков, подготавливаемых странами-участницами. Списки составлялись таким образом, что величина потерь для национального бюджета (рассчитываемая как общая стоимость "недополученных" сумм от снижения пошлин) была равна сумме выигрыша производителей, поставляющих товары за границу на базе сниженных тарифов стран-контрагентов.

В семидесятые годы, когда на повестку дня была поставлена задача регулирования нетарифных мер, принцип равенства уступок начал применяться в несколько модифицированном виде. Основой переговоров становились подсчеты стоимостных эквивалентов потерь, понесенных странами от введения тех или иных ограничений. Сложность подсчетов, так же, как и расширение спектра обсуждаемых вопросов, обусловила увеличение длительности переговоров до трех-шести лет по сравнению с одним-двумя годами на первоначальном этапе.

С другой стороны, такой подход приводил к гораздо более широкому и комплексному воздействию на мировую торговлю, вводя контроль за деятельностью государства в тех областях национальной экономической политики, которые влияют на мировую торговлю непосредственно: налоги, акцизные сборы, инвестиционная и финансовая политика.

Две последние серии переговоров, начавшиеся с середины семидесятых годов, приобрели особое значение прежде всего в связи со значительным расширением круга обсуждаемых вопросов.

К традиционно обсуждаемым проблемам уровня таможенного налогообложения были добавлены вопросы установления принципов налогообложения и правомочности применения отдельных видов пошлины (установление налогооблагаемой базы и применение компенсационных и антидемпинговых пошлин), проблемы регулирования внешней торговли отдельных отраслей (тропические товары, авиатехника), а также меры государственного протекционизма (лицензирование, государственные заказы).

По таможенным пошлинам результатом переговоров стало уменьшение средней величины таможенного налогообложения до 4,7 % для развитых и 7,1 % для развивающихся государств. Общий объем торговли, охваченный предоставленными в ходе "раунда Токио" уступками, составил 155 миллиардов долларов.

Для развивающихся стран наиболее значительными оказались уступки по сельскохозяйственным товарам тропического земледелия, т. е. по продуктам, не конкурирующим с производимыми в самих развитых странах. В принятом "Кодексе по таможенной оценке товара" устанавливается, что при начислении пошлин в качестве налогооблагаемой базы берется реальная т. е. фактически определенная в договоре цена продажи данного товара. Дополнительные расходы (стоимость лицензионного вознаграждения, упаковки, фрахта и т. д.) включаются исключительно по усмотрению стран, участвующих в соглашении.

Новыми стали дополнительные положения, касающиеся условий введения антидемпинговых пошлин. В соответствии с принятыми соглашениями демпинг был определен как продажа товаров по цене, ниже "нормальной", т. е. такой, по которой товар продается внутри страны. Весьма важно, что величина карательных пошлин, как установлено в законе, не должна превышать величину "демпинговой разницы", т. е. разницы между "нормальной" ценой и той, по которой товар поступил в импортирующую его страну. Тот же принцип применяется и в отношении субсидируемого экспорта. Поскольку в задачу компенсационных или карательных пошлин входит лишь нейтрализовать субсидирование или льготное налогообложение, то соответственно величина карательной пошлины не может быть выше величины субсидии или дополнительных льгот.

После констатации факта поставки товара по демпинговым ценам и наличия "значительного ущерба" страна получает возможность требовать карательных пошлин, не особенно утруждая себя доказательством наличия тесной связи между фактами поставки дешевого товара и кризисным состоянием отрасли.

Среди других решений следует выделить соглашения о торговле по отдельным группам товаров (мясные и молочные продукты, авиатехника). В области торговли мясными и молочными продуктами были введены некоторые ограничения на государственное регулирование цен и производства этих видов продуктов, а также ограничены возможности регулирования их экспорта. В многостороннем отраслевом соглашении по торговле гражданской авиатехникой были ликвидированы пошлины и другие ограничения. Фактически на базе этого соглашения была создана зона свободной торговли авиатехникой.

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

В Соглашении о процедурах импортного регулирования были сформулированы обязательства публиковать все правила и процедуры, касающиеся лицензирования, а также привести существующую практику в соответствии с положениями соглашения. Была установлена процедура введения систем автоматического лицензирования, а также выдачи индивидуальных лицензий.

В "Кодексе о стандартах" была поставлена задача не допустить использования стандартов и технических норм в качестве препятствий для развития торговли. Основное требование к участникам: не допускать того, чтобы стандарты, требования по упаковке, маркировке использовались в качестве препятствия к развитию торговли. Немаловажным явилось принятие обязательства о "нотификации", т. е. предварительного уведомления о готовящихся нововведениях.

Развивающиеся страны получили право осуществлять субсидирование, но лишь в качестве временной меры, которая должна быть отменена по мере их экономического прогресса.

Фактически были запрещены все субсидии за исключением торговли продуктами лесного, сельского хозяйства и рыболовства, что явилось уступкой странам ЕС.

В общем, можно сделать вывод, что Токийское соглашение, перейдя от регулирования собственно таможенных пошлин, включило в свою сферу ряд вопросов национальной экономической политики (систему внутреннего налогообложения, субсидирования) и определило особый режим регулирования внешней торговли отдельных отраслей (сельское и лесное хозяйство, торговля гражданской авиатехникой).

Следующим крупным многосторонним соглашением в рамках ГАТТ явилась специальная сессия в Уругвае (Пунта дель Эсте), открывшаяся в сентябре 1986 года.

Особенностью этой сессии было дальнейшее расширение круга вопросов, регулируемых ГАТТ, в том числе включение в них торговли услугами. Что касается торговли товарами, то здесь была продолжена программа сокращения величины таможенных пошлин, усилий по регулированию мировой торговли продукцией отдельных отраслей и усиления контроля за теми аспектами национальной экономической политики, которые воздействуют на внешнюю торговлю в той или иной форме.

Участники не ставили задачу общего (линейного) снижения ставок пошлин. Переговоры касались отдельных групп товаров, а также ликвидации эскалации таможенных пошлин, т. е.

их повышения по мере увеличения степени обработки товара.

Результатом переговоров стало соглашение об общем (глобальном) на одну треть снижении всех таможенных пошлин на некоторые товары, ликвидации пошлин на некоторые виды алкогольных напитков, строительное и сельскохозяйственное оборудование, офисную мебель, игрушки, фармацевтические товары. Общим результатом стала ликвидация пошлин на 40 % мирового импорта промышленных товаров к 1998 году. В результате снижения таможенных пошлин на другие товары общая величина таможенного налогообложения должна будет составить 3 %. Одновременно были достигнуты договоренности о некотором (на 20-30 %) снижении таможенных пошлин на товары в развивающихся странах, проведена гармонизация пошлин и ликвидированы наиболее высокие ставки таможенной защиты.

Во время Уругвайского раунда продолжались усилия по либерализации и координации торговли отдельными видами промышленных товаров: текстилем, одеждой и сельскохозяйственными товарами. В области торговли текстилем и одеждой прогнозируется полная ликвидация таможенных пошлин и количественных ограничений к 2005 году. Что касается сельскохозяйственных товаров, то здесь решения носили более ограниченный характер: ликвидация субсидирования и сокращение на 30-40 % величины экспортных и производственных субсидий. Одновременно предполагается отказ от всех форм регулирования сельскохозяйственной торговли в пользу таможенных тарифов.

В ходе проведения переговоров продолжилось обсуждение и развитие предшествующих соглашений по защитным мерам, субсидиям и компенсационным пошлинам.

Новым моментом в подходе ГАТТ стало введение понятия "законные", субсидии т. е. допускаемые к применению в противоположность "незаконным", использование которых во внешней торговле запрещено.

К числу "приемлемых" и "законных" были отнесены субсидии, применяемые в связи с охраной окружающей среды и региональным развитием. Были также введены минимальные количественные параметры, ниже которых субсидирование автоматически признается "законным" (3 % от общей величины импорта или 1 % от общей стоимости товара).

Сфера деятельности ГАТТ была расширена также за счет включения в нее ряда вопросов экономического регулирования, воздействующих на внешнюю торговлю косвенным образом. Так, были введены определенные ограничения на такие положения, как требование о минимальном экспорте производимой на совместных предприятиях продукции, обязательном использовании в производстве местных компонентов и т. д.

В числе других вопросов рассмотрены торговые аспекты права на интеллектуальную

собственность и регулирование торговли услугами (см. п. 4 "Услуги").

Однако наиболее важным результатом Уругвайского раунда стало принятие решения о создании Всемирной торговой организации. Сохраняя все основные положения ГАТТ, новая организация ставит задачу обеспечения свободы торговли, достижение которой, как предполагается, будет достигнуто не просто либерализацией, а так называемыми "увязками".

Смысл "увязок" заключается в том, что страны-участницы обязуются принимать решения по вопросам, связанным с односторонним повышением тарифов лишь в "увязке" с одновременной либерализацией импорта других товаров. Эта "увязка" протекционистских и либерализующих программ должна, по замыслу руководителей ВТО, исключить возможность одностороннего роста протекционистских действий тех или иных стран.

Договоренность о создании ВТО включает в себя целый ряд соглашений. Кроме ГАТТ в нее вошли Соглашение по торговле услугами (ГАТС) Соглашение по торговым аспектам права на интеллектуальную собственность и другие договоренности Уругвайского раунда.

Выведенное из сферы деятельности ООН и обладая независимым по аналогии с Международным валютным фондом или Международным банком реконструкции и развития статусом, ВТО получает возможность проводить собственную независимую политику.

ВТО предполагает проведение регулярного собственного контроля за политикой стран-участниц с точки зрения наблюдения за соблюдением принятых соглашений. Министерская конференция, проводимая не реже одного раза в два года, и Генеральный совет будут осуществлять контроль и руководить деятельностью организации в целом.

В качестве общего результата принятых мер можно ожидать усиления многосторонней системы контроля за национальными нормами регулирования внешней торговли.

4. ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ И ЕЕ МЕСТО В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ

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

- услуги, связанные с внешней торговлей, которые включают дополнительные издержки по товарам, морскому и другому транспорту, и страхование;
- 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 обстоятельство, что они по своей природе 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.

Международная статистика свидетельствует о том, что торговля услугами является одним из наиболее быстрорастущих секторов мирового хозяйства.

Таблица 7 Мировой экспорт услуг (млрд. дол.)

	1988	1990	1994
Все виды услуг	653,2	853,0	1100
Транспорт	167,4	209,2	250,4
в т.ч. пассажирский	36,2	49,6	56,9
фрахт		103,3	125
др. виды транспорта	47,7	56,3	
Путешествия	190,1	246,9	321,1
Правительственные			
услуги	43,4	47,0	49,5
Другие виды услуг	252,4	349,9	479,1

Источник: МВФ. Статистика платежного баланса. Balance of Payments Statistics Yearbook. IMF, Wash.

Как показывают данные Международного валютного фонда, общий объем услуг составляет около 25 % общей величины мирового экспорта, причем в 1997 году эта величина, по приблизительным подсчетам, увеличится еще на 30 %. Услуги растут более высокими темпами по сравнению с внешней торговлей; для двукратного роста потребовалось всего лишь семь-восемь лет по сравнению с 15 годами, которые были необходимы для аналогичного увеличения объема экспорта. 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 обратно в страну пребывания.

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; вышесказанное, однако, не исключает, что некоторые из них являются крупными экспортерами услуг. Так, например, Республика Корея специализируется на инженерно-консультационных и строительных услугах, Мексика - на туристических, Сингапур является крупным финансовым центром. Многие мелкие островные государства основную часть экспортных доходов получают за счет туризма.

Что касается России, других государств СНГ и стран Балтии, то хотя они и обладают потенциальными резервами для развития туризма, транспортных услуг (организуют морские перевозки), их широкому экспорту мешает слабая материально-техническая база так же, как и недостатки хозяйственного механизма. Со своей стороны западноевропейские страны высокое качество своих услуг дополняют применением широкого спектра ограничений на использование иностранных услуг, в том числе и из стран СНГ.

Если говорить о распределении стоимости услуг по отдельным видам, то наибольшее значение в мировой торговле услугами имеют туризм и транспорт. Самый большой в мире торговый флот принадлежит Японии, за ней следует Великобритания, ФРГ и Норвегия. Судоходство составляет 50 % экспорта услуг этой страны. На рынке грузовых и пассажирских транспортных услуг доминируют США, за ними идут Великобритания, Франция. Они же удерживают пальму первенства в сфере иностранного туризма. Большой объем туристических услуг оказывают Франция, Италия, Канада, Швейцария, где туризм приносит 40-50 % экспортной выручки.

Для Турции, Испании и ряда средиземноморских государств большое значение имеет экспорт рабочей силы в виде выезда неквалифицированных рабочих на заработки.

5. СПЕЦИФИКА РЫНКА УСЛУГ И ЕГО РЕГУЛИРОВАНИЕ НА

МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЕ

Будучи крайне разнообразными как по форме, так и по содержанию, услуги, естественно, не образуют единого рынка, характеризуемого 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 сосредотачивается 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 фирменное обслуживание своей техники, которое доступно в любой точке земного шара.

Превращение услуг в составной элемент внутрипроизводственной международной деятельности ТНК поставило на повестку дня вопрос о необходимости регулирования рынка услуг на международном, региональном и отраслевом уровнях.

К настоящему времени действующая система регулирования функционирует на нескольких уровнях, для каждого из которых характерно наличие нескольких специфических организаций.

Специализированные межправительственные организации как, например, ИКАО - Организация международной гражданской авиации, ВТО - Всемирная туристическая организация, ИМО - Международная морская организация специализируются на регулировании услуг в рамках отдельных отраслей.

Если, например, в рамках ИКАО осуществляется унификация правил полетов и эксплуатации воздушного транспорта, аэродромов, аэронавигационных средств, то Всемирная туристическая организация определяет нормы и стандарты содержания гостиниц, ресторанов и т. д.

Довольно распространенными особенно в середине восьмидесятых годов были двусторонние договоры. Так, например, заключенное в середине восьмидесятых годов американо-канадское соглашение о свободной торговле уделило большое внимание регулированию инвестиций в сфере услуг. Отдельные соглашения были заключены в сфере туризма, услуг, коммуникаций, ЭВМ. Близким по содержанию оказалось соглашение США с Израилем.

На региональном уровне регулирование рынка услуг, как правило, осуществляется в рамках интеграционных региональных соглашений. В ЕС, например, сняты ограничения на взаимную торговлю товарами и услугами.

В глобальном плане регулированием торговли услугами до недавнего времени занималось Генеральное соглашение по тарифам и торговле, созданное первоначально для регулирования мировой внешней торговли. Однако во второй половине восьмидесятых годов сфера деятельности этой организации была расширена по инициативе США, являющегося крупнейшим поставщиком услуг на мировой рынок; с 70-х годов вопросы торговли услугами стали официальным предметом переговоров в рамках ГАТТ.

Основная идея США заключалась в том, чтобы в регулировании услуг использовать те же правила, которые выработаны по отношению к товарам: недискриминация, национальный режим, транспарентность (гласность и единство прочтения законов), неприменение национальных законов в ущерб иностранным производителям.

На пути осуществления этой программы, однако, стоят серьезные проблемы, связанные прежде всего с тем, что поскольку потребление услуги и ее производство осуществляются практически одновременно, то регулирование условий производства услуг означает регулирование условий инвестирования.

В области инвестирования ГАТТ использует национальный режим по отношению к иностранным фирмам, т. е. предоставляет им те же права, что и национальным производителям.

На практике это означает, что США, проводя дерегулирование своего рынка услуг, обязаны не предъявлять аналогичных требований к своим партнерам, которые сохраняют льготный режим для собственных национальных (как правило государственных) фирм.

Такое положение, например, сложилось в канадско-американских отношениях в области транспорта. Проведя в начале восьмидесятых годов дерегулирование в области транспорта, США столкнулись с такой ситуацией, когда американские компании оказались вынужденными конкурировать с иностранными на своем рынке, практически не имея выхода на канадский, где существовала государственная монополия.

Развивающиеся страны, со своей стороны, стремятся сохранить за собой право контролировать деятельность иностранных фирм и прежде всего филиалов ТНК, т. е. ориентируются на режим наибольшего благоприятствования.

На открывшемся в 1986 году совещании в Пунта дель Эсте (Уругвай) была достигнута договоренность о создании специальной группы и начале обсуждения вопроса торговли услугами на глобальном уровне. Переговоры об услугах были вынесены за официальные рамки ГАТТ и начали проводиться параллельно с обсуждением вопроса о торговле товарами. Результатом длительных переговоров явилось принятие специального соглашения, получившего наименование ГАТС (Генеральное соглашение по торговле услугами) и состоявшего из трех частей. Оно включало, во-первых, рамочное соглашение, определяющее общие принципы и правила регулирования торговли услугами, специальные соглашения, приемлемые для отдельных сервисных отраслей, а также список обязательств национальных правительств по ликвидации ограничений в сервисных отраслях.

Результатом переговоров в рамках Уругвайского Раунда было достижение соглашения о либерализации торговли услугами. Регулированию подверглись услуги в области телекоммуникаций, финансов и транспорта. По настоянию Европы и прежде всего Франции, беспокоившейся за сохранение самобытности своей национальной культуры, из сферы действия соглашения были исключены вопросы экспортной продажи кинофильмов и телепрограмм.

С 1 января 1995 года Соглашение о регулировании торговли услугами вошло в качестве неотъемлемой и составной части в пакет документов о создании Всемирной торговой организации.

резюме

Последние полтора десятилетия наблюдается стабильный и постоянный рост мировой торговли товарами и услугами, превышающий темпы роста ВВП.

Тенденции роста мирохозяйственных связей связаны с качественными сдвигами в мировой торговле: преимущественное развитие торговли машин и оборудования, современных наукоемких изделий. Практически неизменно высокой остается доля развитых стран, стабильно сохраняющих за собой три четверти мирового объема товарооборота.

Расширение внешних связей сопровождается активизацией поисков новых средств внешнеторговой политики: отказа от стоимостных в пользу более гибких, но гораздо более эффективных и избирательных средств скрытого протекционизма. Аналогичные изменения претерпевают и средства форсирования экспорта, где все шире применяются методы, адекватные специфике наукоемкого и технологически совершенного производства: технические барьеры и стандарты, государственные субсидии НИОКР, новые формы страхования, расширение послепродажного обслуживания, информационной обеспеченности потенциальных покупателей.

Исключительно быстро развиваются новые формы международных экономических отношений и прежде всего рынок услуг, на долю которого приходится до тридцати процентов всего объема мирохозяйственных связей.

Общим следствием вышеперечисленных тенденций становится усиление межгосударственного регулирования. Международные организации и прежде всего ГАТТ и ВТО, специализирующиеся на внешней торговле и международных экономических отношениях приобретают все более широкий и глобальный характер не только за счет роста числа своих членов, но и путем включения в орбиту своего регулирования новых сфер государственной экономической политики.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ - Процесс снижения таможенных и нетарифных барьеров на пути развития международной торговли.

ЭКСПОРТНАЯ КВОТА - количественный показатель, характеризующий значимость экспорта для экономики, отдельных отраслей и производств по тем или иным видам продукции.

ИМПОРТНАЯ КВОТА - количественный показатель или инструмент административно-количественного регулирования импорта, характеризующий значимость импорта для экономики, отдельных отраслей и производств по различным видам продукции.

ТАМОЖЕННЫЕ ПОШЛИНЫ - денежный сбор или инструмент

административно-количественного регулирования импорта, взимаемый государством через сеть таможенных учреждений с товаров, имущества и ценностей при пересечении ими границы страны.

ТАМОЖЕННЫЕ ТАРИФЫ - систематизированный перечень товаров, облагаемых пошлинами; классическое средство общегосударственного экономического управления импортом.

литература

1. Основы внешнеэкономических знаний. Словарь-справочник. - М.: Высшая школа, 1990.
2. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. - М.: МО, 1996.
3. Буглай В. Б., Ливенцев Н. Н. Международные экономические отношения. - М.: Высшая школа, 1996.
4. Левшин Ф. М. Мировой рынок: конъюнктура, цены и маркетинг. - М.: МО, 1993.

Глава 8. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА. СУЩНОСТЬ, МЕХАНИЗМ И ФОРМЫ. НЕКОТОРЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

- 1. СУЩНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА. ЕГО ФОРМЫ.**
- 2. ОСОБАЯ РОЛЬ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.**
- 3. МАСШТАБЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, ИХ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ.**
- 4. МЕСТО РОССИИ, ДРУГИХ СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ, ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ И СТРАН СНГ В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.**

1. СУЩНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА. ЕГО ФОРМЫ

Есть два подхода к трактовке сущности международного движения капитала. Различия в

основе этих двух подходов, в свою очередь, объясняются двумя причинами: во-первых, развитием рынка и составляющих его форм хозяйственных связей, во-вторых, меняющимся пониманием сущности, роли и значения отдельных форм таких связей в развитии и совершенствовании национальных экономик, характера задач, экономической безопасности и социально-экономического благополучия.

Для *экономистов* международное движение капитала - это движение одного из факторов производства, основанное на его исторически сложившемся или приобретенном сосредоточении в различных странах, экономическая предпосылка производства ими отдельных товаров и услуг более эффективно, чем в других странах. В центре внимания здесь рынок в качестве универсальной ценности с признанием национальных особенностей его функционирования в отдельных странах, но при этом - с признанием еще одного элемента универсальности "правил игры" на международном уровне, а постепенно также и на национальном уровне. Для *политэкономов* это помещение относительно избыточных преимущественно финансовых ресурсов за границу ради систематического получения более высокой прибавочной стоимости, произведенной трудящимися страны, в которую помещен капитал (наиболее последовательно это проявилось в марксистско-ленинской политэкономии советского образца, но есть и немало сопоставимых суррогатов в т.н. "политэкономии развивающихся стран"). При этом подходе рынок уже не субъект, а объект, средство достижения определенных целей на национальном, региональном или международном уровне.

Различия могут быть прослежены и дальше, вплоть до понимания категорий интереса, благополучия и безопасности: в первом случае к каждому из этих трех ключевых понятий приложимо определение "национальный", во-втором "государственный". В российской практике применяются оба подхода, и даже есть третий, при котором на равных помещаются оба определения (как синонимы), но одно при этом ставится в скобку. Такого рода "развязка" носит скорее лингвистический характер. При первом подходе отчетливо проявляется трактовка, характерная для "supply side", т.е. производства, во-втором - противостоящая ей "demand side", т.е. спрос с присущими ему свойствами классового противостояния.

Однако постепенно это теоретическое и практическое противостояние стало менее очевидным, как в результате существенных и все продолжающихся реформ в управлении рыночными процессами производства в первом случае (именуемым капиталистическим хозяйством), так и исторического краха вполне конкретной модели управления хозяйством на базе второго подхода, ассоциируемого с социалистическим способом производства.

В реальном (экономическом) содержании международное движение капитала является

определяющим элементом в функционировании мировой экономики, развитии форм и условий международных хозяйственных связей всех видов. Некоторые авторы в отношении международных капиталовложений подходят с мерками их межгосударственной "миграции". Хотя этот подход и может быть подтвержден практикой некоторой (преимущественно спекулятивной) части мирового рынка и имеет в этой связи соответствующие теоретические обоснования, в нашем курсе он не рассматривается, ибо с точки зрения профессиональной ориентации более уместен для специализированных учебников по подготовке специалистов кредитно-банковского или правоохранительного профиля.

По характеру и формам международные капиталовложения могут быть разными.

По источникам происхождения - это (1) государственный и (2) частный капитал /1/. Первый (т.е. государственный) капитал в международном обиходе называют еще официальным; он представляет собой средства из госбюджета, которые уходят за рубеж или принимаются отсюда по решению либо непосредственно правительств, либо межправительственных организаций. По формам - это государственные займы, ссуды, гранты (дары), помощь, международное движение которых определяется межправительственными соглашениями. Сюда же относятся кредиты и иные средства международных организаций (к примеру, кредиты МВФ). Но в любом случае, это всё таки деньги налогоплательщиков, хотя и идущие до получателя разным путем. Второй - это частный капитал, т.е. средства из негосударственных источников, помещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа частными лицами (юридическими или физическими). Сюда относятся инвестиции, торговые кредиты, межбанковское кредитование; они не связаны напрямую с госбюджетом, но правительство держит их перемещения в поле зрения и может в пределах своих полномочий их контролировать и регулировать. В практике бывают весьма тонкие методы превращения государственных средств в частные инвестиции, но это уже особый вопрос /2/.

По характеру использования международные капиталовложения могут быть (1) предпринимательскими и (2) ссудными. Первые прямо или косвенно вкладываются в производство и связаны с получением того или иного объема прав на получение прибыли в форме дивиденда. Чаще всего здесь выступает частный капитал. Вторые означают предоставление средств в займы ради получения процента. Здесь активно выступает капитал из государственных источников, но из частных источников операции также весьма значительны.

По срокам международные капиталовложения делятся на (1) среднесрочные и долгосрочные, а также (2) краткосрочные. К первым относят вложения более чем на один год. В данную группу входят наиболее значимые капиталовложения, т.к. к долгосрочным

относятся все вложения предпринимательского капитала в форме прямых и портфельных инвестиций (преимущественно частные), а также ссудный капитал (государственные кредиты).

По целям международные капиталовложения делятся на (1) прямые инвестиции и (2) портфельные инвестиции. Первые являются вложением капитала во имя получения долгосрочного интереса и обеспечивают его с помощью права собственности или решающих прав в управлении. В основном прямые иностранные инвестиции являются частным предпринимательским капиталом. Вторые не дают права контроля за объектом вложения, а всего лишь долгосрочное право на доход, причем даже преимущественное в смысле очередности в получении такого дохода. Это находит свое выражение в различных типах акций (обычных и привилегированных). Международный валютный фонд в этом же контексте (т.е. "цели") выделяет еще одну группу - "прочие инвестиции", которую в основном образуют международные займы и банковские депозиты; они могут обнаруживаться попеременно то в (1), то во (2).

В изложенной схеме есть два уязвимых момента, которые не полностью укладываются в современную инвестиционную практику.

Первое - она вполне логична и способна "работать" с позиций валютно-кредитных отношений. Но из недр торгово-экономических связей также возникают, как известно, многочисленные формы операций, связанные с инвестициями /3/. Одни именуются "относящимися к торговле инвестиционными мерами" ("trade related investment measures", или TRIMs) /4/. Среди них разнообразные сервисные, маркетинговые, управленческие, технологические и прочие контракты, приводящие к появлению инвестиционных прав, но не вписывающиеся жестко в указанную выше классификацию. Они не предусматривают передачу иностранцу права собственности, но дают право на систематическое получение дохода (роялти, ренгалс и др.). Некоторые такие контракты отношения важны при вовлечении в международную инвестиционную деятельность малого и среднего бизнеса, при переводе его из статуса торговых партнеров на уровень торгово-инвестиционного партнера. Одни включают эти меры в сферу движения капитала, другие - воздерживаются.

Аналогичная ситуация с лизингом, ставшим важной формой торговой деятельности. В то же время лизинг оказался в одном ряду с инвестициями; инвесторами при обращении к лизингу выступают арендодатели, ибо платежи за сданное в аренду оборудование становится для них формой получения постоянного дохода и учитывают в полной мере стандарты прибыльности на рынке. Сходная ситуация в отношении использования селенга.

Инвестиционные возможности содержит инжиниринг и другие формы торговли услугами. На уругвайском раунде ГАТТ обращалось внимание на "относящиеся к торговле аспекты прав интеллектуальной собственности" ("trade related aspects of intellectual property rights"), конкретно - авторские и связанные с ними права, торговые марки, географические обозначения, промышленные конструкции, патенты, разработки интегрированных сетей, нераскрытая (незапатентованная) информация (т.е. торговые секреты) /5/. Игнорировать эти аспекты инвестиционной деятельности также невозможно.

Второе - в изложенной схеме все формы равнозначны. Между тем можно спорить, какие формы инвестиций важнее с точки зрения управления реальным производством, а не ради перераспределения ранее полученных и распределенных прибылей. В основе этих споров, которые выходят на уровень актов законодательных органов или правительственных постановлений, лежит, как правило, личный или групповой интерес соответствующих финансово-промышленных кругов. Но все более признается приоритетное значение прямых инвестиций как наиболее емко объединяющих национальные (или государственные) интересы различных слоев общества, поскольку подчинены деятельности реального сектора в экономике. К тому же они преимущественно связаны с конкретными международно-оперирующими фирмами, финансово-промышленными группами, поэтому они более управляемы, их "правила игры" более определены. Это особенно важно с позиций управляемого рыночного хозяйства, обеспечения реальных конкурентных стандартов для национальной экономики.

2. ОСОБАЯ РОЛЬ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

По разным причинам (в т.ч. названным выше) прямые инвестиции оказывают существенное воздействие на всю мировую экономику и ее сердцевину - международный бизнес. С экономической точки зрения, с позиций фирм - это:

- обеспечение для себя стабильного рынка непосредственно или в качестве трамплина для выхода на рынки "третьих стран";
- образование своего "внутреннего рынка", те или иные секторы которого расположены в отдельных странах;
- включение своего интереса в межгосударственные отношения на региональном и более широком международном уровне.

Когда говорят о прямых инвестициях, то имеют в виду наличие либо иностранного контроля над 10 или более процентами обычных акций, либо голосов, либо "эффективного голоса" в управлении предприятием. Для некоторых это связано только с собственностью, долей в акционерном капитале, которую можно получить

- а) через приобретение акций за рубежом;
- б) с помощью реинвестирования прибыли;
- в) посредством внутрифирменных займов или внутрифирменной задолженности.

Многие считают эти формы недостаточными и вполне обоснованно продолжают перечень различными неакционерными формами (включая субконтракты, управленческие соглашения, френчайзинг, лицензионные сделки, раздел продукции и др.). Нельзя не признать, что процесс расширения трактовки, относящихся к пониманию форм и методов прямого зарубежного инвестирования, породил ряд проблем, носящих поистине глобальный характер и требующих для их разрешения новых, нестандартных подходов и решений.

Как известно, за период с 1914 г. до конца второй мировой войны заграничные капиталовложения увеличились на 1/3. Потом они удвоились за 10 лет, затем - за 6-7 лет. За четверть века (с середины 60-х годов) они выросли в 4 раза, а в 80-е годы мир вступил примерно с 450 млрд. дол. В 1990 г. был достигнут рубеж в 1,7 трлн. дол., т.е. произошло почти 4-кратное увеличение за одно десятилетие. В 1996 г. мир вступил с суммой прямых зарубежных инвестиций, приближающейся к 3 трлн. дол. /6/.

Столь высокие темпы роста иностранных инвестиций объясняются, конечно, отнюдь не избытком капиталов, которые искали бы место для своего прибыльного приложения вследствие ограниченности внутреннего рынка и невозможности эффективно использовать их во внутренней экономике, в то время как есть страны с более высокой нормой прибыли. Произошла перестройка в мировом хозяйстве, когда транснациональные корпорации начали вывозить за рубеж не капитал в прежних формах, а производство, причем во главу угла ставится не только возможность получения прибыли, но длительный (постоянный) характер такого получения (до тех пор, пока существует само производство).

Общая сумма прямых инвестиций, которые находятся в структурах ТНК (число таких хозяйствующих субъектов в мире на конец 1995 года составило 39 тыс. плюс 270 тыс. зарубежных филиалов), 2,7 трлн. дол. ТНК и аналогичные им хозяйственные образования образуют наиболее динамичный сектор мирового хозяйства.

3. МАСШТАБЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, ИХ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Структурно этот вопрос выглядит так:

- (1) абсолютные и сопоставимые размеры участия отдельных стран и регионов в общей (совокупной) сумме прямых Иностраных инвестиций;
- (2) динамика ежегодных изменений;
- (3) причины изменений и тенденции.

В связи с первым пунктом следует в особенности указать, что практически все страны являются как экспортерами, так и импортерами прямых инвестиций, или иначе (поскольку такие инвестиции идут преимущественно через каналы ТНК) как страны базирования (там, где находится головное подразделение международной корпорации инвестора) и как принимающие страны (так, международные инвесторы имеют свои дочерние компании, филиалы, отделения, действующие на базе прямых инвестиций). Поэтому в приводимой ниже таблице место каждой группы стран и мира в целом будет характеризоваться на основе данных "Мирового инвестиционного доклада" за 1996 год двумя показателями, как: а) импортера, б) экспортера (млрд.дол., 1995 г.).

Таблица 8

Весь мир	а) 2 657	б) 2 730
Промышленно-развитые страны	а) 1 933	б) 2 514
Развивающиеся страны	а) 653	б) 214
Страны Центральной и Восточной Европы	а) 32	б) 1,4

Если обозначить 10 наиболее крупных импортеров и экспортеров капитала, то картина, на первый взгляд, может показаться простой и привычной: в перечне приведены признанные лидеры мировой экономики. В числе их США, Великобритания, Германия, Япония, Франция, Канада, Италия, т.е. та самая "семерка", с ежегодными неформальными встречами которой

связываются ключевые экономические решения, имеющие глобальное последствия /7/.

Таблица 9

*Распределение стран по размерам прямых иностранных инвестиций (млн. дол.,
1995 г.)*

1. США:	а) 564637	1. США:	б) 705570
2. Великобритания:	а) 244141	2. Великобритания:	б) 319009
3. Франция:	а) 162423	3. Япония:	б) 305545
4. Германия:	а) 134002	4. Германия:	б) 235003
5. Китай:	а) 128959	5. Франция:	б) 200902
6. Испания:	а) 128859	6. Нидерланды:	б) 158615
7. Канада:	а) 116788	7. Канада:	б) 110388
8. Австралия:	а) 104176	8. Швейцария:	б) 108253
9. Нидерланды:	а) 102598	9. Италия:	б) 86672
10. Бельгия/ Люксембург:	а) 84605	10. Гонконг:	б) 85156

Однако эти простота и привычность обманчивы. Поистине пикантная особенность колонки (а): в ней нет Японии (для неё не нашлось бы там строчки, даже если бы вместо десяти стран перечень был бы увеличен в несколько раз: прямые иностранные инвестиции, допущенные японским правительством и бизнесом в эту страну, составляют всего лишь 17831 млн. дол.). На "вакантные" места в левой колонке ("принимающие страны") вышли Китай, Испания, Австралия, Нидерланды, Бельгия/Люксембург. В правой колонке ("страны базирования") оказались перечислены также Нидерланды, Швейцария, Гонконг (занимающий пока отдельную строку в мировом инвестиционном списке; по-видимому, Гонконгу и в

будущем, после присоединения к Китаю, будет отводиться отдельная строка как самостоятельному экономическому образованию в мировой экономики).

В настоящее время есть основания говорить о трехполюсной глобальной структуре прямых иностранных инвестиций: США, Европейский союз, Япония. На "триаду" приходится приблизительно 4/5 общего объёма вывоза и ввоза инвестиций - существенно больше их удельного веса во внешней торговле. США стали самым крупным импортёром капитала. Возрос уровень интеграции в ЕС на основе внутрирегиональных прямых инвестиций, а весь регион стал выступать в качестве крупнейшего экспортёра капитала. Отмечаются высокие темпы роста вывоза инвестиций Японией, которая может серьезно усилить свои позиции в мире по размерам "внешней экономики". Страны Азии (за исключением Японии) в ближайшие годы обгонят Западную Европу по объемам привлечения прямых иностранных инвестиций. Согласно данным международной консультативной группы "Артур Андерсен", наиболее перспективным стимулом для капиталовложений за рубежом становится расширение доступа на иностранные рынки, а не сокращение производственных расходов.

Внутри самой "триады" идет интенсивное взаимное переплетение капитала, взаимная торговля растёт быстрее, чем мировая торговля в целом. В лице "триады" формируется новый, ещё более высокий этаж со своим международным разделением труда и своими механизмами регулирования на национальном, региональном и надрегиональном уровнях, определяющими мирохозяйственные стандарты.

"Большая семёрка" - это своего рода головная штаб-квартира высшего рыночного этажа. Интеграция на нём осуществляется не на основе какого-либо межгосударственного соглашения, но с помощью таких правовых норм, таких "правил игры" рыночных сил, которые обеспечивают высокий динамизм хозяйственного развития. Остальные группы стран, отдельные группировки осуществляют своего рода "настройку" на эти мирохозяйственные стандарты, которая позволяет им не терять связи с лидерами. Благодаря достижениям в области средств связи и информации производственные отрасли промышленности станут ведущими иностранными инвесторами; при этом зарубежные капиталовложения компаний, специализирующихся на недвижимости и финансовом обслуживании, сократятся по сравнению с показателями последнего десятилетия. Приоритетным для многих промышленных компаний обещает стать создание за рубежом не производственных центров, а сетей распространения продукции. Кроме того, многие ведущие фирмы заинтересованы в организации за рубежом научно-исследовательских и опытно-конструкторских бюро.

Что касается современных масштабов международного движения прямых инвестиций в

годовом измерении (обозначен выше в плане раздела как пункт 2), то к 1996 г. картина такова. Из суммы прироста за 1995 г. в 315 млрд. дол. наибольшая часть (203 млрд.) приходится на промышленно развитые страны, почти 100 млрд. - на развивающиеся (в т.ч. более 38 млрд. - на Китай) и около 12 млрд. - на страны Центральной и Восточной Европы (включая Россию).

Основная часть инвестиций и осуществляющих их главных "действующих лиц" ТНК сосредоточена в упомянутой "триаде" (США, ЕС и Японии). На 10 крупнейших принимающих стран приходится 2/3 притока инвестиций, на 100 малых стран - 1 %. Рекордный рост инвестиций внутри группы наиболее развитых стран связывают прежде всего с активно происходящим процессом межфирменных слияний и приобретений акций партнеров (в целом - 229 млрд. из 315 млрд.).

Неравномерность характерна и в других группах. Среди развивающихся стран это выглядит так: 65% приходится на Азию, 27% - на Латинскую Америку, остальное - Африка.

Список наиболее активных участников международной инвестиционной деятельности продолжает возглавлять "Роял Датч Шелл" с зарубежными активами в 63,4 млрд.долл. (из общей суммы активов более 100 млрд.); затем идет "Форд" с 60,6 млрд. (при общей сумме активов в 219,4 млрд.); третий - "Экссон" (соответственно 56,2 и 87,9 млрд.). Примерно 2/3 всей суммы накопленных инвестиций (от названной выше суммы в 2,7 млрд.) принадлежат 100 крупнейшим ТНК, расположенным в "триаде". На США приходится 1/3 из 100 крупнейших ТНК.

Вместе с тем среди крупных ТНК имеются теперь и выходцы из ряда развивающихся стран - Азии или Латинской Америки. Список таких ТНК возглавляет "Дэу" (Корея), "Хатчисон Уампу" из Гонконга и "Семекс" из Мексики.

Известна связь современной торговли с иностранными инвестициями и особенно - с созданием международно-оперирующего производства на базе ТНК. Несмотря на известное положение теории о том, что процесс зарубежного инвестирования ведет к замещению торговли, однако на практике инвестиционная деятельность связана с созданием новых торговых возможностей и ростом спроса /8/, и эта тенденция превалирует. Торговля ведет к росту инвестиций, что, в свою очередь, стимулирует торговлю. Вопрос в том, как управлять этим процессом, тем более, что неизбежны структурные перемены, особенно на основе международных производственно-сбытовых сетей.

По пункту (3) данного раздела, т.е. о причинах динамики прямых иностранных инвестиций и об ожидаемых тенденциях на этот счет, картина выглядит так.

Основные участники международного движения капитала относятся не к числу стран,

наиболее отличающихся только льготным инвестиционным режимом, а к странам, в которых наиболее активно развиваются рыночные процессы. Эти причины могут быть перечислены в таком порядке: давление конкуренции, новые технологии, приватизация, поддержка правительств. Кроме того, называются следующие региональные группировки, наиболее активно содействующие притоку инвестиций: ЕС, НАФТА, АСЕАН, АТЭС. МЕРКОСУР, ибо они способствуют глобализации бизнеса, выработке и практическому применению на всех уровнях сопоставимых инвестиционных режимов. Стоит напомнить, как это уже раскрывалось в наших публикациях, страны предостерегаются от соблазна делать ставку на "сманивание" капитала разного рода разовыми льготами вместо предоставления стабильного и взаимовыгодного инвестиционного режима и реальных гарантий /8/. В этом направлении выдержаны существующие на этот счет международные соглашения, а также те, по которым ведется работа в настоящее время, в частности, в ОЭСР и ВТО.

Мировое хозяйство движется в сторону создания многостороннего механизма, определяющего "правила игры" в отношении прямых иностранных инвестиций /9/. В этой связи отмечается ряд обстоятельств.

Отмечается рост изменений в законодательстве, ведущих к либерализации инвестиционного режима (в 1995 г. отмечено 112 изменений в 64 странах, причем в 106 случаях режим облегчен).

Резко возросло число двусторонних соглашений (на июнь 1996 г. их 1160 между 158 странами).

Повысилась роль региональных соглашений, предусматривающих конкретные вопросы (в т.ч. режим, гарантии, урегулирование инвестиционных споров, борьба с незаконными платежами и другими формами коррупции, предотвращение ограничительной деловой практики, установление порядка раскрытия информации, контроль в отношении использования фирмами трансферных цен, обеспечение защиты окружающей среды, решение коренных социальных проблем, в т.ч. крайне болезненной проблемы занятости, гарантирование цивилизованных стандартов в трудовых отношениях).

Определился многосторонний подход (особенно в части услуг, прав интеллектуальной собственности, страхования, урегулирования споров, проблем занятости и трудовых отношений). В этой связи можно вновь отметить ГАТС, ТРИПС, ТРИМС, ВТО.

Что характерно: определился и получил достаточно широкое признание перечень вопросов, на которые иностранный инвестор желал бы получить четкий и определенный ответ в соответствующих законодательных актах, постановлениях исполнительной власти, а также

в нормах административной и деловой практики. Обозначим хотя бы перечень ключевых вопросов, не касаясь существа ответов. Это – статус регулирующих документов и возможный порядок их корректировки, определение ключевых понятий (инвестор, инвестиции), меры, влияющие на вход прямых инвестиций в страну и их оперативную деятельность в данной стране (включая режим, стимулы, отчетность, урегулирование споров и пр.). Наличие такого перечня исключает возможность умолчаний или подмены реальных норм политическими декларациями. Важно также представлять, при каких обстоятельствах возможны ограничительные, запретительные или карательные меры, а также какова процедура облегчения режима.

Анализ существующих планов крупнейших инвесторов позволяет нарисовать следующую общую картину. Все планируют активные зарубежные операции. Но есть некоторые "географические" нюансы: американские фирмы делают ставку на западноевропейский рынок (особенно в области высоких технологий и в производстве потребительских товаров); европейские ТНК рассчитывают делать основные вложения на американском рынке; у японских ТНК - приоритет в Азии. Что касается развивающихся стран, то их новые вложения будут предположительно находиться также в развивающихся странах.

4. МЕСТО РОССИИ, ДРУГИХ СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ, ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ И СТРАН СНГ В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Государства перечисленной в подзаголовке группы во многих источниках и в международной практике относят к числу стран переходной экономики. С точки зрения экономической и социально экономической в корректности такого определения как будто не возникает каких-либо сомнений. Действительно, в этих странах проходят процессы рыночного развития, формирования цивилизованной рыночной экономики. В международной хозяйственной практике такое определение, оказывается, связано с определенными издержками, т.к. может использоваться партнерами для введения определенных ограничений по ряду конкурентных параметров на том основании, что некоторые из этих стран еще не освободились полностью от административно-командного управления и имеют возможность прибегать к нерыночным методам в своей хозяйственной политике.

Несмотря на скромные абсолютные размеры прямых иностранных инвестиций в эту группу стран - в последнее время отмечается довольно значительный темп роста таких

вложений (приток в целом превысил уровень 1994 г. почти в 2 раза, причем в Венгрию и в Чешскую Республику - в 3 раза), что связывают с приватизацией и началом экономического возрождения.

Крупнейшие получатели прямых иностранных инвестиций в 1995 г. в данной группе (в млн. дол.): Венгрия - 3500, Польша - 2510, Чешская Республика - 2500, Россия - 2017, Румыния - 373, Латвия - 250. В свою очередь, страны данной группы сами выступают инвесторами.

Большинство корпораций - вкладчиков в бывшие страны социалистического содружества происходят из ЕС. На США приходится 15%, на Японию - 1% новых вложений.

Применительно к странам СНГ данные о ежегодном притоке иностранных прямых инвестиций (а) и вывозе таких инвестиций за рубеж (б), об общей сумме вложенных в страну прямых иностранных инвестиций (в) и об аналогичных вложениях этих стран за рубежом (г) по состоянию на 1995г. имеют следующие количественные характеристики (млн. дол., оценка):

Таблица 10

	а)	(б)	(в)	(г)
Азербайджан	110	...	110	...
Армения	1	...	18	...
Беларусь	20	...	52	...
Грузия
Казахстан	284	...	719	...

Киргизстан	15	...	25	...
Таджикистан	15	...	25	...
Молдова	32		86	...
Россия	2017	129	4054	515
узбекистан	115		250	
украина	200	3	759	11

По пунктам (в) и (г) оценка сделана экспертами ЮНКТАД на основе официальных данных о размерах финансовых потоков. О конкретных параметрах инвестиционной деятельности России и о существующей на этот счет практике см. выше (главу 4). В основе такой деятельности лежат законы об иностранных инвестициях, о соглашениях о разделе продукции, о финансово-промышленных группах и некоторые другие. Определенные особенности на этот счет предусмотрены в отношении особой экономической зоны Калининградской области, накоплен некоторый опыт в части функционирования СЭЗ "Находка". Есть предложения об учреждении и других аналогичных рыночных образований на территории России. Имеется закон о зоне экономического благоприятствования "Ингушетия". Кроме того, Россия имеет ряд международных соглашений, в т.ч. двусторонние инвестиционные соглашения и об избежании двойного налогообложения. Инвестиционные вопросы рассматриваются в хозяйственно-экономических договорах и соглашениях в рамках СНГ, в т.ч. в Договоре об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях между Российской Федерацией, Беларусью, Казахстаном и Киргизстаном (от 29 марта 1996 г.) и в Договоре об образовании Сообщества Беларуси и России (от 2 апреля 1996 г.).

С развитием и углублением участия в международных инвестиционных процессах государства данной группы видят важное условие подъема своей национальной экономики, что, конечно, отнюдь не предполагает передачу иностранным инвесторам решающей роли в во всем процессе национального развития этих стран, преуменьшения и уж тем более нанесения ущерба национальным интересам, национальному благосостоянию и национальной

безопасности.

резюме

Стандарты современного мирового хозяйства включают в себя весьма значительный компонент, относящийся к правилам привлечения иностранных инвестиций, их функционирования в национальной экономике на региональном и более широком международном уровне. Опыт показывает, что умелое и грамотное использование иностранных инвестиций является залогом успешного функционирования национальных хозяйств в состязательном, конкурентном режиме.

При всем многообразии форм международного движения иностранного капитала приоритетную роль играют на современном этапе прямые иностранные инвестиции, причем механизм и каналы, по которым они осуществляются, находятся в процессе постоянного совершенствования и развития, модернизируются вместе со структурными сдвигами во всем мировом хозяйстве.

Вопреки предположениям и надеждам, что иностранные прямые инвестиции придут вслед за предоставлением им особых благ, льгот и всякого рода поблажек, мировой опыт (в т.ч. опыт стран б. социалистического содружества) показывает: иностранный капитал в производительной, инвестиционной форме предпочитает идти в страны с эффективно и динамично развивающимися рыночными хозяйствами.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

ИНВЕСТОР - юридическое или физическое лицо, осуществляющее капитальные вложения.

ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ - предпринимательские инвестиции, в результате которых инвестор владеет решающей долей собственности или получает право осуществлять управленческий контроль над объектом вложения капитала.

ПОРТФЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ - предпринимательские инвестиции, которые не дают их владельцу управленческого контроля над объектом вложения капитала.

РОЯЛТИ - регулярные платежи по лицензионному соглашению, установленные в процентном отношении от объема добычи минерального сырья или стоимости произведенной продукции.

литература

1. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. Под ред. В.Е.Рыбалкина, М., 1996, Международные отношения.
2. В.Д.Щетинин. Международные экономические отношения. Курс лекций. Вып. 1, М., Дипломатическая Академия, 1996, гл. 2., с. 95,96.
3. Специальная работа генерального директора Всемирной торговой организации Р.Руджейеро "Прямые иностранные инвестиции и многосторонняя торговая система", "Transnational 23 corporations", vol. 5. No 1 (april 1996). p. 18.
4. World Investment Report, 1992. NY, 1992, p.70-73.
5. Ibid., p. 74 - 75.
6. World Investment Report, 1996, NY & Geneva, 1996.
7. Статья В.В. Разумовского в журнале "Международная жизнь", N 10, 1996.
8. Основы внешнеэкономических знаний. Под ред. И.П.Фаминского, М.,1990.
9. "Правила рынка". Под ред. В.Д. Щетинина, М., 1994, с.95.
10. International Investment Instruments. A Compendium, vol. I-III. United Nations Conference on Trade and Development. Division on Transnational Corporations and Investment. Geneva, 1996. А также: Globalization and Liberalization. Development in face of two powerful currents. NY & Geneva. 1996.

Глава 9. ПЕРЕМЕЩЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ И ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ. ВИДЫ И РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ. МИГРАЦИОННАЯ

ПОЛИТИКА

- 1. МЕЖСТРАНОВОЕ ПЕРЕМЕЩЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ И ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ.**
- 2. МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ МЕЖСТРАНОВОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ.**
- 3. ИММИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА СТРАН-ИМПОРТЕРОВ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ.**
- 4. ЭМИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА СТРАН-ЭКСПОРТЕРОВ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ.**
- 5. МИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.**

1.МЕЖСТРАНОВОЕ ПЕРЕМЕЩЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ И ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

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 и разных формах. Это - и добровольные мигранты, пользующиеся правами и возможностями, предоставленными им мировой цивилизацией и международными рынками труда для выбора места жительства и работы. Это - беженцы и вынужденные мигранты, покидающие отчий кров не по своей воле, а под давлением "обстоятельств" /1/.

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 размеры, особенности и последствия 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 возникает 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 и Объединенные Арабские Эмираты и т. д.).

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 странам, как принимающим рабочую силу, так и поставляющим ее. Но она способна породить и острые социально-экономические проблемы.

Какие положительные последствия трудовой миграции сегодня признаются и используются?

Прежде всего учитывается, что процессы трудовой миграции способствуют смягчению условий безработицы, появлению для страны-экспортера рабочей силы дополнительного источника валютного дохода в форме поступлений от эмигрантов, а также приобретения 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. /2/.

Для нейтрализации отрицательных последствий и усиления положительного эффекта, получаемого страной в результате трудовой миграции, используют средства государственной политики. 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. МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ МЕЖСТРАНОВОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ

Учитывая, что правительство каждой страны суверенно в своем праве определять направления и цели миграционной политики, при разработке комплекса мер, регулирующих процессы внешней трудовой миграции, признано целесообразным и необходимым условием придерживаться определенных правовых норм и стандартов, закрепленных в документах международных организаций.

Ратифицируя международные конвенции, страны, регламентирующие процесс трудовой миграции, признают приоритет норм международного права над национальным законодательством, что имеет важное значение как для самой страны с точки зрения ее интеграции в мировое сообщество, так и для мигрантов, чьи права за рубежом существенно расширяются и нуждаются в защите.

Важная особенность международной миграции рабочей силы состоит в том, что регулирование данного процесса осуществляется двумя (или более) субъектами, воздействующими на разные стадии перемещения населения и преследующими зачастую несовпадающие интересы. 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.

Во многих аспектах интересы стран - экспортеров и импортеров рабочей силы оказываются тесно переплетенными. Правовое выражение взаимной заинтересованности стран, принимающих и направляющих мигрантов, осуществляется в форме *двух- или многосторонних международных соглашений по вопросам миграции*. Согласно Программе Действий, принятой в 1976 г. на Всемирной конференции по занятости в рамках МОТ, организация набора рабочей силы должна производиться на основе двух- или многосторонних соглашений, разработанных на основе изучения экономических и социальных потребностей стран - экспортеров и импортеров рабочей силы.

В настоящее время значительное число учреждений и организаций прежде всего в рамках ООН, а также региональных группировок занимаются проблемами, связанными с миграцией населения и трудовых ресурсов.

Так, Комиссия ООН по народонаселению располагает соответствующим фондом, часть которого используется на субсидирование национальных программ в области миграции населения. Деятельность МОТ (Международной организации труда) в качестве одной из целей предусматривает регулирование миграции населения. Ряд международных договоров, принятых ВОЗ (Всемирной организации здравоохранения), содержит специальные нормы, которые касаются физического состояния трудящихся-мигрантов. В конвенциях ЮНЕСКО имеются положения, направленные на улучшение образования трудящихся-мигрантов и членов их семей. Возрастает роль Международной организации по миграции (МОМ), целью которой является обеспечение упорядоченной и плановой международной миграции, ее организация, обмен опытом и информацией по указанным вопросам. В Западной Европе деятельностью, связанной с обеспечением и защитой прав трудящихся мигрантов, занимается Межправительственный комитет по вопросам миграции (СИМЕ).

Соответствующие документы международных организаций имеют большое значение применительно к национальному законодательству, поскольку при формировании национальной политики в области внешней трудовой миграции должны быть учтены требования международных конвенций.

Одной из основных идей Конвенции МОТ о трудящихся-мигрантах /3/ является признание государствами, ратифицирующими данный документ, равенства в отношении мигрантов независимо от их национальности, расовой принадлежности, религии, пола и т. п. Конвенция содержит статьи, направленные на регулирование условий, при которых трудящиеся-мигранты будут иметь равные с гражданами принимающего государства права в вопросах, определенных Конвенцией. Защита прав трудящихся-мигрантов обеспечивается:

- организацией бесплатных служб для помощи мигрантам и обеспечения их необходимой информацией (статья 2);
- принятием мер против недостоверной информации и пропаганды в отношении вопросов, касающихся иммиграции и эмиграции граждан (статья 3);
- принятием мер, облегчающих все стадии миграции: отъезд, перемещение и прием мигрантов (статья 4);
- организацией соответствующих медицинских служб (статья 5);

- разрешением переводить на родину заработок и сбережения трудящихся-мигрантов (статья 9).

Конвенция включает также приложения, среди которых первые два касаются найма, размещения и условий труда мигрантов, а третье - вопросов ввоза мигрантами личного имущества, рабочих инструментов и оборудования. В Приложении 1, в частности указывается, что посреднической деятельностью по трудоустройству мигрантов могут заниматься:

- наниматель или лицо, находящееся у него на службе и действующее от его имени, при наличии разрешения от компетентных властей и под их контролем;

- частное агентство, получившее на это предварительное разрешение компетентных властей территории, на которой данные операции будут производиться, при соблюдении условий и в тех случаях, которые могут быть предусмотрены либо законодательством данной территории, либо соглашением между компетентными органами принимающей и направляющей стран.

В данном документе также указывается, что лицо или организация, способствующие незаконной миграции, подлежат соответствующему наказанию.

В названной конвенции подчеркивается также необходимость письменного оформления трудовых контрактов и соблюдения права трудящихся-мигрантов на получение данных документов с указанием сроков найма, условий и содержания труда и уровня его оплаты.

Документы МОТ провозглашают равенство мигрантов с гражданами страны пребывания также и в уровне минимальной заработной платы, а в тех странах, где это предусмотрено национальными законодательствами, - возможность участвовать в процедурах по установлению размера заработной платы. При этом оговаривается, что заработная плата трудящимся-мигрантам должна выплачиваться регулярно и наличными деньгами.

Статья 9 Конвенции № 97 закрепляет право трудящегося-мигранта на свободный перевод полученных валютных средств на родину.

Международными стандартами предусматривается также возможность для трудящихся-мигрантов получить образование или повысить квалификацию в стране пребывания. Так, в Рекомендациях МОТ для мигрантов оговаривается равный с гражданами принимающей страны доступ к получению образования.

Конвенция МОТ, принятая в 1962 г., гарантирует равноправие граждан стран пребывания и иностранцев или лиц без гражданства в области социального обеспечения. Государства, принявшие настоящую Конвенцию, обязуются соблюдать по отношению к гражданам любого

другого государства, подписавшего данную Конвенцию, равенство в социальном обеспечении независимо от срока пребывания в стране. При этом принятые обязательства, по желанию сторон, могут предусматривать одну или более социальных гарантий: медицинское обслуживание, пособие по инвалидности в случае потери трудоспособности, пенсионное обеспечение, пособие по временной нетрудоспособности, пособие по безработице и т. п. /4/.

Согласно Конвенции МОТ 1975 г. /3/ государства должны выявлять на своей территории нелегальную миграцию и принимать необходимые меры по ее сокращению. Конвенция содержит требования, предъявляемые государствам в отношении равенства в образовании, занятости, социального обеспечения, участия в профсоюзах и прочих гражданских прав и социальных гарантий для лиц, находящихся на территории государства на законном основании в качестве трудящихся-мигрантов или членов их семей.

Наконец, в Конвенции МОТ, одобренной в 1982 г., изложена международная система сохранения прав трудящихся-мигрантов в области социального обеспечения /4/. Назначение данной Конвенции - координация национальных систем социального обеспечения с учетом различий в уровнях развития отдельных стран.

Ратификация заинтересованными государствами международных конвенций, регламентирующих процесс трудовой миграции, является необходимым условием для их осуществления.

3. ИММИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА СТРАН -ИМПОРТЕРОВ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Страны - импортеры трудовых ресурсов, которые постоянно испытывают потребности в привлечении рабочей силы, свою иммиграционную политику основывают прежде всего на мерах регулирования численности и качественного состава прибывающих трудящихся-мигрантов.

В качестве инструмента регулирования численности используется показатель иммиграционной квоты, который ежегодно рассчитывается и утверждается в стране-импортере. При определении квоты учитываются потребности страны в иностранной рабочей силе и по отдельным категориям привлекаемого населения (половозрастным группам, образованию и т. п.), а также 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. принято было 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 и ужесточил требования к их качественным характеристикам /5/.

Регулирование качественного состава трудящихся-иммигрантов осуществляется в принимающих странах путем использования различных методов (в целях определения групп иммигрантов, для которых предусмотрены преференции, они могут рассчитывать на первоочередное получение 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, обладание определенной профессией и профессиональной подготовкой, 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.)

4. ЭМИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА СТРАН -ЭКСПОРТЕРОВ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Международная организация труда (МОТ) так определила цели эмиграционной политики стран-экспортеров: эмиграция трудовых ресурсов должна способствовать сокращению безработицы, поступлению валютных средств от трудящихся-эмигрантов, 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 используют 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. д. Ряд государств прямо обязывает трудящихся-эмигрантов переводить в страну происхождения значительную (иногда дифференцированную по категориям) долю полученной за границей заработной платы.

Государство привлекает также средства частных посреднических организаций, занимающихся трудоустройством граждан за границей путем введения обязательных вкладов и страховок;

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

Заслуживает внимания опыт создания специальных фондов, в задачи которых помимо контроля за соблюдением прав трудящихся-мигрантов и членов их семей входит накопление средств (фонда благосостояния), предназначенных для обеспечения медицинского обслуживания, жилищного строительства, расширения сети школ и т. п. возвращающихся на родину мигрантов.

- Меры, способствующие сочетанию как защиты государственных интересов, так и прав и

свобод трудящихся-мигрантов.

Государство стремится выработать такой механизм регулирования миграции, который позволял бы совмещать защиту государственных интересов и его граждан. Одним из инструментов реализации данной задачи является введение порядка обязательного государственного лицензирования деятельности по найму граждан для работы за границей. Цель лицензирования - наделение правом посредничества при трудоустройстве за границей только тех организаций, которые обладают достаточными знаниями, опытом работы, располагают надежными международными связями и способны нести материальную и юридическую ответственность за результаты своей деятельности.

- Меры, направленные на взаимную защиту интересов стран - экспортеров и стран - импортеров трудовых ресурсов (например, при проведении политики сдерживания масштабов миграции, нелегальных перемещений, стимулирования возвращения мигрантов на родину).

5. МИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Россия не осталась в стороне от этих процессов. Распад СССР, переход к рыночным отношениям, экономические и политические перемены и неурядицы, межэтнические столкновения и войны привели к тому, что на территории России оказалось в середине 90-х гг. около трех миллионов беженцев. Эти потоки беженцев, прежде всего из стран СНГ и Балтии, продолжаются.

Рост безработицы подтолкнул сотни тысяч российских граждан, в том числе высококвалифицированных специалистов, трудоустроиваться за рубежом. Это один из крупнейших исходов населения в последние десятилетия нынешнего столетия. Об этом говорилось, и была признана безотлагательная необходимость международной помощи на Конференции стран СНГ в Женеве по проблемам беженцев и эмигрантов. На территории России оказались сотни тысяч перемещенных лиц не только из стран СНГ и Балтии, но и других регионов (например, афганская община порядка 200 тысяч человек, а также мигранты - вьетнамцы, китайцы и т.д.).

Правительство Российской Федерации вынуждено в этих условиях формировать и осуществлять активную миграционную политику, искать поддержки - материальной и финансовой - у международных организаций, развивать сотрудничество с другими странами на двусторонней и многосторонней основе по проблемам миграции населения и трудовых

ресурсов.

Выход России на внешние рынки труда предполагает формирование полноценной, обоснованной миграционной политики. В России уже сложилась правовая база регулирования миграционных процессов, в основе которой - Конституция Российской Федерации, законы и законодательные акты, постановления Правительства РФ, определяющие порядок выезда и въезда в страну, трудоустройство российских граждан за рубежом, меры по миграционному контролю и т.д.

Разработана федеральная миграционная программа. Правительство РФ наметило меры по выполнению задач в области миграционной политики страны, первоочередными из которых являются регулирование миграционных потоков, преодоление негативных последствий стихийно развивающихся процессов в этой области, создание условий для беспрепятственной реализации прав мигрантов /б/.

Практическому претворению в жизнь конституционных и законодательных норм, обеспечивающих права российских граждан на трудоустройство за границей, способствуют заключенные международные соглашения РФ с Германией, Китаем, Польшей, Словакией, Финляндией и рядом других стран.

Федеральной миграционной службой России предоставлены лицензии почти 150 организациям, занимающимся оформлением трудоустройства российских граждан за рубежом. Введение системы лицензирования позволило пресечь недобросовестную деятельность со стороны ряда фирм и агентств. В то же время многие вопросы, в том числе связанные с возвращением мигрантов, требуют дальнейшей доработки и детализации. Формирование правовой и организационной базы регулирования миграционных процессов в РФ продолжается.

Наиболее важными аспектами российской миграционной политики являются:

1. Реализация гражданами РФ прав на свободу перемещения;
2. Гарантия защиты и поддержки трудящихся-мигрантов за рубежом;
3. Обеспечение беспрепятственного возвращения на родину и помощь в адаптации мигрантов.

Поскольку Россия в международной миграции является одновременно принимающей и направляющей стороной, при разработке российской миграционной политики приходится ориентироваться на реализацию многоцелевых направлений.

Так, в области импорта рабочей силы наиболее важными задачами, как показывает

складывающаяся ситуация и опыт зарубежных стран, являются: обеспечение защиты национальной экономики от избыточного притока трудящихся-мигрантов из других стран; разработка мер по регулированию количественных и качественных параметров потока иммиграции; обеспечение рационального использования прибывающих трудящихся-мигрантов в экономических и политических интересах России. Немаловажное значение, как показывает опыт стран-импортеров, имеет выбор концепции иммиграционной политики.

В области экспорта рабочей силы при разработке эмиграционной политики России особое внимание уделяется: улучшению ситуации на рынке труда за счет сокращения безработицы; привлечению валютных поступлений в страну за счет денежных переводов трудящихся-мигрантов из-за границы; защите прав и обеспечению поддержки российских граждан, работающих за рубежом; получению мигрантами профессий, предпринимательского опыта и образования.

Принципиальное значение для РФ имеет создание приоритетных условий возвращающимся мигрантам для инвестирования в сферу экономики. С этой целью намечено создать специальную структуру, занимающуюся консультированием, информационным обеспечением возвращающихся мигрантов и оказывающую им конкретную помощь. Возможно также предоставление различных налоговых льгот и льготное кредитование. Как и в большинстве стран мира, возвращающиеся мигранты должны иметь право беспошлинно ввозить средства производства для последующей производственной деятельности.

С целью дополнительного привлечения в страну валютных средств, заработанных мигрантами, и их адаптации к условиям российского рынка, требуется, по опыту зарубежных стран, принятие ряда мер, например:

- введение специальных депозитных счетов;
- продажа земельных участков под строительство;
- выдача на льготных условиях ссуд на строительство домов под переводы, хранимые в строго определенных банках;
- создание альтернативного жилого фонда для льготной реализации за валюту среди возвращающихся мигрантов;
- открытие валютного счета для беспошлинного провоза машин, товаров длительного пользования;
- создание специального пенсионного фонда.

резюме

Подвижность населения и трудовых ресурсов - одна из важных особенностей современных МЭО.

Страны - экспортеры и страны - импортеры трудовых ресурсов, международные организации по миграции совершенствуют законодательство, механизм регулирования миграционных процессов и потоков, руководствуясь принципами свободы и демократии с учетом национальных интересов.

Международная организация труда (МОТ) является уникальной среди всемирных организаций в том, что при разработке ее политики представители трудящихся и предпринимателей обладают равным количеством голосов с представителями правительств. Одной из ее наиболее важных функций является принятие конвенций и рекомендаций, устанавливающих международные трудовые стандарты в таких областях, как свобода ассоциаций, зарплата, продолжительность рабочего дня, социальное страхование, оплачиваемый отпуск, охрана труда, служба найма, рабочая инспекция.

Конвенции налагают обязательства - для государств-членов, которые их ратифицировали, рекомендации обеспечивают ориентир для национальной политики, законодательства, практики. Со времени основания МОТ было принято более 300 конвенций и рекомендаций. МОТ контролирует применение конвенций ратифицировавшими их государствами.

В России создана правовая и организационная база эмиграции и иммиграции трудовых ресурсов, разработана федеральная миграционная программа, заключены двусторонние соглашения с рядом стран по миграции населения и трудовых ресурсов. Важным направлением интегрирования России в мировое сообщество должна стать ратификация международных конвенций, регламентирующих процессы трудовой миграции.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

МИГРАЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ - перемещение населения между странами. Нелегальная

миграция - незаконное межстрановое перемещение населения и рабочей силы, вызывающее жесткую реакцию со стороны миграционных служб государства, вплоть до депортации.

ЭМИГРАЦИЯ - выезд граждан одной страны в другую страну с целью трудоустройства или смены места жительства и гражданства.

ИММИГРАЦИЯ - въезд в страну граждан другой страны на основании международных соглашений и контрактов.

МИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА - политика государства в области миграции населения и трудовых ресурсов, включает два направления - иммиграционную политику, регламентирующую правила и нормы принятия иностранных граждан, и эмиграционную политику, регламентирующую правила и порядок выезда граждан страны за рубеж и защиту их прав в принимающих странах.

литература

1. Подробнее: Мировой рынок труда. Москва, "Наука", 1994, гл. 1-3.
2. Mueller Ch. The Economics of Labour Migration: A Behavioral Analysis, N. Y. 1982.
3. МТБ. Конвенции и Рекомендации, принятие Международной конференцией труда. 1919-1986. Женева, 1988, с. 1428-1446.
4. там же.
5. "Неисповедимы пути иммиграции"/ "Российская газета" от 8 октября 1996 г., с. 3.
6. Федеральный закон Российской Федерации "О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию" от 15 августа 1996 г. ("Российская газета" от 16 августа 1996 г.).
7. Федеральная миграционная программа ("Российская газета" от 20 августа 1996 г., с. 4-6).

Глава 10. МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ. СУЩНОСТЬ, ПРЕДПОСЫЛКИ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ

1. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ. ПРЕДПОСЫЛКИ И СУТЬ.

2. МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В ЕВРОПЕ. ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ (ЕС).

3. СЕВЕРОАМЕРИКАНСКАЯ АССОЦИАЦИЯ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ (НАФТА).

4. НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ В СНГ.

1. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ. ПРЕДПОСЫЛКИ И СУТЬ

Важнейшей чертой современности является рост взаимозависимости экономик различных стран, развитие интеграционных процессов на макро- и микроуровнях, интенсивный переход цивилизованных стран от замкнутых национальных хозяйств к экономике открытого типа, обращенной к внешнему миру. Одна из аксиом политико-экономического развития мировой экономики в послевоенный период - поступательный рост их взаимозависимости.

Процесс международной экономической интеграции обусловлен развитием и углублением международного разделения труда. От простого обмена товарами - к устойчивой масштабной международной торговле товарами и услугами к интернациональному перемещению капиталов и созданию новых производств - к тесной производственной и научно-технической кооперации - к совместному ведению производства и управлению /1/. В результате - национальные экономики "проникают" друг в друга. Очевидной становится интернационализация хозяйственной жизни, когда переплетаются многие и разные фазы научно-технической, производственной, инвестиционной, финансово-коммерческой деятельности. Экономическая взаимозависимость стран и народов становится ощутимой реальностью. Постепенно складываются и становятся особенно тесными всесторонние мирохозяйственные региональные связи, охватывающие многие страны. Международная экономическая интеграция обретает практическое воплощение, определяя и перспективы дальнейшего хозяйственного прогресса.

Логика рыночной экономики и классической экономической теории, открытость и свобода торговли также способствовали развитию интеграционных процессов. Либерализация международного обмена облегчила адаптацию национальных хозяйств к внешним условиям и воздействиям, способствовала более активному их включению в международное разделение труда и кооперацию, в процесс широкого межгосударственного общения. Динамичное развитие мировых производительных сил, все более широкое внедрение результатов научно-технического прогресса открыли для цивилизованных стран возможность перехода от экстенсивного к интенсивному типу воспроизводства, к формированию нового технологического базиса. В результате произошло перерастание производительными силами национально-государственных делений, их выход за пределы территориальных границ. Причем этот процесс коснулся всех важнейших элементов материальной и нематериальной сферы не только товаров, но и капитала, услуг, рабочей силы, всех стадий общественного воспроизводства.

Качественно новым этапом интернационализации хозяйственной жизни, предполагающим более тесное сближение отдельных национальных хозяйств, является экономическая интеграция, в рамках которой обеспечивается концентрация и переплетение капиталов, проведение согласованной межгосударственной экономической политики.

Понятие "международная экономическая интеграция" можно определить как объективный, осознанный и направленный процесс сближения, взаимоприспособления и сращивания национальных хозяйственных систем, обладающий потенциалом саморегулирования и саморазвития, и в основе которого лежит экономический интерес самостоятельных хозяйствующих субъектов и международное разделение труда. Тем самым отрицается понимание интеграции, как только сознательно регулируемого или только стихийного рыночного процесса. Это две неразрывные стороны одного и того же процесса. Основной целью интеграции является наращивание объема товаров и услуг вследствие обеспечения эффективности хозяйственной деятельности в международных масштабах.

Сегодня интеграционные объединения носят региональный характер и различаются по глубине происходящих процессов. Существуют четыре основных вида интеграционных объединений:

- зона свободной торговли: страны-участницы отменяют таможенные барьеры в торговле между собой;
- таможенный союз характеризуется свободным перемещением товаров и услуг внутри группировки, единый таможенный тариф по отношению к третьим странам;

- общий рынок, когда ликвидируются барьеры между странами не только во взаимной торговле, но и для перемещения рабочей силы и капитала;
- экономический союз предполагает, что ко всем перечисленным интеграционным мероприятиям добавляется целый новый блок, как-то: проведение единой экономической политики, создание системы регулирования социально-политических процессов, общая валюта.

2. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНТЕГРАЦИЯ В ЕВРОПЕ. ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ (ЕС)

Наибольшей зрелости интеграция достигла в европейском регионе. Идеологическая посылка западноевропейских стран основывалась на необходимости обеспечения международного экономического порядка, основанного на либерализации и сотрудничестве между странами. Столкнувшись после войны с беспрецедентным экономическим кризисом, безработицей, бедностью, западноевропейские страны обратились за опытом межвоенного периода, который свидетельствовал о том, что "замыкание в себе", стремление в условиях самоизоляции решить национальные проблемы не дает нужного результата.

Интеграционные процессы в Европе после Второй мировой войны были инициированы политическими решениями, принятыми на уровне руководства ведущих держав европейского континента. Важную роль сыграл "план Маршалла", в рамках которого Западная Европа получила значительную материальную помощь. Кроме того, в результате крушения колониальных империй бывшие метрополии были вынуждены пересмотреть внешнеполитическую стратегию и обратить более пристальное внимание на углубление связей с соседями.

В основе интеграционных процессов в Западной Европе лежал не только процесс усиления взаимозависимости национальных хозяйств, рынков, но по мере углубления хозяйственных связей все более отчетливо проявлялась потребность во взаимной адаптации и сознательном совместном регулировании экономических процессов государствами и органами ЕС в масштабах всего формирующегося хозяйственного комплекса. Цель такого регулирования - устранение национальных перегородок на пути взаимных обменов и взаимодействия государств, обеспечение равных условий хозяйствующим субъектам этих стран, раскрепощение конкуренции, создание путем согласования и гармонизации внутренней и внешней макроэкономической политики единого хозяйственного пространства, направление

стихийного рыночного процесса в русло, определяемое совместно выработанными экономическими и социальными приоритетами. Все это подразумевает создание новых стимулов для развития интеграционных процессов. По замыслу экономических идеологов, интеграционная политика ЕС изначально была направлена на создание благоприятных условий для экономического сотрудничества хозяйствующих субъектов, развития реального процесса взаимопереплетения и сращивания национальных рынков товаров и услуг, капитала и рабочей силы. С политэкономической точки зрения, западноевропейские экономисты все-таки отталкивались от принципа сравнительных преимуществ.

Проведение в европейскую жизнь экономико-политических замыслов идеологов интеграции диктовало необходимость создания между народными механизмов, которые бы организовывали, планировали, направляли и контролировали финансово-экономическое сотрудничество. Исходной точкой того, что сегодня называется Европейским Союзом, следует считать парижское заявление министра иностранных дел Франции Р. Шумана от 9 мая 1950 г., предложившего поставить все производство угля и стали Франции и ФРГ под общее верховное руководство. В результате в апреле 1951 г. был подписан Парижский договор об учреждении Европейского объединения угля и стали (ЕОУС), в состав которого вошли шесть государств - Бельгия, Нидерланды, Люксембург, ФРГ, Франция, Италия. Договор вступил в силу в 1953 г.

Новый импульс европейскому строительству был дан после Мессинской конференции (июнь, 1955 г.), на которой был обсужден меморандум Бенилюкс о европейской интеграции. Речь шла о создании единой Европы путем развития общих институтов, постепенного слияния национальных экономик, создания Общего рынка и успешного согласования социальной политики. 25 марта 1957 г. был подписан Римский договор, воплотивший в жизнь основные положения Мессинской конференции. Было учреждено Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), основанное на таможенном союзе и общей политике, особенно в сельском хозяйстве, Европейское сообщество по атомной энергии (Евратом). Таким образом, вступивший в силу Римский договор объединил ЕОУС, ЕЭС и Евратом.

В декабре 1969 г. в Гааге было принято решение о расширении сообществ и углублении интеграции. С 1 января 1973 г. к "шестерке" присоединились Дания, Ирландия и Великобритания, в 1981 г. - Греция, в 1986 г. - Испания и Португалия, в 1995 г. - Австрия, Финляндия и Швеция. Сегодня в состав ЕС входят 15 государств-членов с общей численностью населения 370 млн. человек.

К июлю 1967 г. были закончены мероприятия по окончательному оформлению

организационной структуры сообщества. Был создан целый ряд европейских институтов, наделенных соответствующими полномочиями. Главными органами ЕС являются следующие.

- **Совет Министров** - главный орган ЕС. В состав Совета входят представители стран-членов, как правило, на уровне министров. Совет уполномочен принимать решения, он наделен законодательной властью. Теоретически существует только один Совет, однако его состав и название меняются в соответствии с обсуждаемой тематикой. Функционируют несколько советов: по сельскому хозяйству, финансам, образованию, общим проблемам и иностранным делам. Законодательные акты, принимаемые в форме регламентов, носят обязательный характер и включаются в национальное законодательство. Обязательными являются и директивы, однако выбор методов их исполнения оставлен на усмотрение государств-членов.

В промежутках между заседаниями оперативные вопросы решаются в рамках Комитета постоянных представителей (КОРЕПЕР). В соответствии с Единым европейским актом и Маастрихтским договором о создании Европейского Союза значительно расширен круг решений, которые следует принимать большинством голосов, а не единогласно. При этом количество голосов каждой страны-участницы зависит от её размеров и блокирование принятого решения - довольно сложная процедура. В Совете Министров действует система ротации, в соответствии с которой представитель каждого государства поочередно занимает пост председателя сроком на шесть месяцев. На практике получил развитие т.н. институт "тройки" - действующий председатель Совета, его предшественник и преемник.

- **Европейская Комиссия (ЕК)** - исполнительный орган Европейского Союза, состоит из 20 членов, назначаемых сроком на 5 лет национальными правительствами, но независимыми от них. Каждый из членов ЕК отвечает за определенный участок работы, курирует соответствующее подразделение - генеральный директорат. ЕК обеспечивает соблюдение договоров, выступает с законодательными инициативами, способствует претворению их в жизнь. Комиссия обладает большими автономными правами, особенно в отношении политики в области конкуренции и проведении общей политики в экономике. ЕК представляет ЕС в ряде международных организаций.

- **Европейский Парламент**, избирается с 1979 г. всеобщим прямым голосованием во всех странах-членах. В настоящее время в состав Европарламента входят 626 депутатов. Основные функции парламента - участие в законодательном процессе ЕС и контроль за деятельностью ЕК. До принятия Единого Европейского акта в 1987 г. Парламент обладал лишь правами консультирования, после вступления в силу 1 ноября 1993 г. Маастрихтского договора

Европарламент получил новые полномочия - право принятия решений совместно с Советом Министров по отдельным вопросам законодательства, регулирующего единый рынок, право поручать ЕК разработку предложений по некоторым направлениям политики и некоторые другие.

- *Суд*, обеспечивает соблюдение законности в интерпретации и выполнении соглашений. Суд рассматривает ходатайства стран-членов, ЕК, Совета и даже любого другого лица, которого лично и непосредственно касается решение Совета и ЕК.

- *Европейский Совет*, образован в 1974 г., но в то время большими полномочиями не обладал, хотя его роль постоянно возрастала. Впервые его статус был определен в Маастрихтском договоре, согласно которому он "призван давать необходимый импульс развитию Союза и определять его общие политические принципы".

Помимо этих пяти основных органов ЕС функционирует Контрольно-ревизионная палата, основная задача которой осуществление контроля за финансовой деятельностью, и два консультативных органа - Экономический и Социальный комитет ЕЭС и Евратома и Консультативный комитет ЕОУС.

В рамках Евросоюза существует большое количество различных институтов экономического и финансового профиля, которые создавались по мере расширения и углубления сферы деятельности, усложнения интеграционных процессов. Целесообразно указать некоторые наиболее авторитетные из них, играющие весьма важную роль не только в масштабе ЕС.

- *Европейский инвестиционный банк (ЕИБ)*, создан согласно Договора, на базе капитала, предоставленного странами-членами. ЕИБ наделен функциями коммерческого банка, функционирует на международных финансовых рынках, предоставляет кредиты государственным структурам стран-членов.

- *Европейский социальный фонд*, согласно устава, обеспечивает адаптацию рабочей силы к новым условиям Общего рынка, облегчает ее перемещение и профессиональное обучение.

- *Европейский фонд ориентации и гарантирования сельского хозяйства (ФЕОГА)*, создан с целью финансирования рыночных интервенций в рамках общей сельскохозяйственной политики, для содействия операциям по экспорту излишков агропродукции за пределы стран Сообщества.

- *Европейский фонд регионального развития (ЕФРР)*, был задуман прежде всего как

источник капиталовложений, субсидий, направляемых на создание или сохранение рабочих мест в экономике отсталых районов. В стратегическом плане, согласно решений Парижской встречи на высшем уровне 1972 г., ЕФРР вменяется разработка и осуществление подлинно региональной политики ввиду будущего расширения Евросоюза.

К середине 80-х годов в силу различных причин, как внутрисовского пространства, так и внешних, западноевропейцы ясно осознали, что без принятия новых решительных мер политического характера нужных темпов по созданию единого рынка достигнуто не будет. 1 июля 1987 г. вступил в силу Единый европейский акт. В первой части документа подтверждается стремление стран-членов последовательно продвигаться к цели - созданию подлинного Европейского Союза. Экономическая интеграция и европейское политическое сотрудничество были сведены в единый магистральный процесс. Во второй части акта содержатся положения о процедуре взаимодействия между Советом, ЕК и Европарламентом, о процедуре принятия решений. Главное - отход от принципа единогласия в разработке коммунитарного законодательства. По мнению специалистов, принцип единогласного принятия решений тормозил интеграционный процесс. Устанавливалась дата перехода к единому рынку, подразумевающего свободу движения капиталов, товаров, услуг и рабочей силы - 31 декабря 1992 г. В третьей части речь идет о сотрудничестве в области внешней политики. Поставлена задача выработки общей внешней политики стран ЕС, зафиксирована схема политического сотрудничества. В заключительной части документа содержатся общие положения о применении статей Акта.

Для конкретизации идеи создания единого рынка ЕК был разработан специальный план мероприятий из 300 пунктов по устранению различных препятствий в торгово-экономической сфере, т.н. "Белая книга". Целесообразно привести некоторые результаты выполнения этого плана, тем более, что они в большей или меньшей степени характеризуют сегодняшний уровень интеграции. Первая группа положений "Белой книги" относится к демонтажу физических барьеров сотрудничества. Речь идет в первую очередь о полной ликвидации механизма национального импортного контроля, т.е. по-существу правительства стран-членов лишаются формальной возможности действовать вопреки единой внешнеторговой политике. Значительно облегчена процедура оформления грузов в рамках торговли между странами Евросоюза. Огромное значение имеет Шенгенское соглашение о полном устранении контроля за передвижением всех граждан (проживающих на территории стран, подписавших этот документ) и едином визовом контроле. Значительный шаг вперед сделан в реализации второй группы задач - устранение технических препятствий. В первую очередь речь идет о вырав-

нивании норм и стандартов. Важное место занимают финансовые услуги. С 1993 г. каждый банк-резидент имеет право на выполнение всех банковских операций в любом месте в любой стране - члене интеграционной группировки. Разрешена продажа долей уставного капитала гражданам и компаниям стран - членам ЕС, либерализованы страховая деятельность, рынок услуг (хотя имеется ряд нерешенных проблем), более прогрессивен регламент о свободе движения капиталов, расцениваемый как первый шаг к созданию экономического и валютного союза в рамках ЕС. Самые сложные проблемы возникли в ходе реализации третьей группы задач - налоговые проблемы. Подчеркивается, что функционирование единого рынка не требует быстрого и жесткого выравнивания национальных ставок косвенных налогов, основной проблемой является структура налогообложения, т.е. деление на налог, на добавленную стоимость и акцизы. Предстоит решить довольно непростую задачу регулирования количества национальных ставок НДС, сближения ставок НДС до взаимоприемлемого уровня и т.д. Налоговая сфера на сегодняшний день является одной из тех, которая тормозит продвижение к единому рынку (о других будет сказано ниже).

Важнейшее значение в деле становления европейской интеграции играет Маастрихтский договор о Европейском Союзе, принятый в декабре 1991 г. на заседании Европейского Совета. В соответствии с договором учреждается:

- единое европейское гражданство - все граждане государств-членов приобретают гражданство ЕС (имеется перечень соответствующих прав);
- политический союз - общая внешняя политика, повышение роли европарламента, общая политика в области внутренних дел и правосудия;
- экономический и валютный союз (ЭВС).

Целесообразно подробнее остановиться на последнем пункте.

Согласно Договору, основные направления экономической политики ЕС и стран-членов в процессе создания экономического союза будут определяться Советом Министров. Совмин обязан отслеживать ход экономического развития в каждой, стране и в случае несоответствия с проводимой ЕС экономической политикой принимать соответствующие меры. Особенное внимание уделяется исполнению государственного бюджета. Что касается формирования валютного союза, то цель - проведение единой валютной политики, введение единой валюты, создание Центрального Европейского Банка, который совместно с центральными банками стран- членов образует Европейскую систему центральных банков. Начало последнего этапа создания ЭВС - не позднее 1 января 1999 г.

Евросоюз добивается поставленных целей главным образом путем проведения общей политики (или нахождения путей для проведения общей политики) в сельском хозяйстве, рыболовстве, на транспорте, в области окружающей среды, во внешней торговле, энергетике, а также в сферах, касающихся конкуренции и таможенного союза. Сельское хозяйство является показательной областью европейского строительства. В результате продуманного подхода к развитию этой отрасли страны Сообщества, обеспечивавшие себя в конце 50-х годов полностью лишь сахаром, молоком и свининой, сегодня могут обеспечить себя полностью практически всей номенклатурой агропродуктов, которые могут быть произведены в данных климатических условиях. Во главу угла была поставлена эффективная система ценообразования (см. гл.11), правильный выбор подходов регулирования рынка, создание стройной системы протекционизма на границах, внедрение современной техники и технологии. Вместе с тем в этой области появились и определенные проблемы -так, необходима дальнейшая оптимизация отдельных подходов к ценообразованию в увязке с регулированием рынка из-за появления излишков сельхозпродукции, подвергается критике бюджетная и управленческая политика.

Гораздо более скромными представляются достижения ЕС в развитии отраслевой политики в энергетике, промышленности, на транспорте. Как признают западноевропейские эксперты, несмотря на имеющиеся договоренности, согласованной политики в области энергетики у стран ЕС нет. Причины в следующем. Большой объем потребления энергоносителей, недостаток собственных ресурсов, зависимость от иностранных поставщиков заставило страны возвести энергетическую политику в ранг политики национальной безопасности и ревниво относиться к "советам извне", даже если рекомендации исходят из институтов ЕС. Большинство стран стремятся покупать энергоносители у своих коллег по ЕС. Пока же, несмотря на наличие программ и резолюций, крупных денежных интервенций со стороны бюджета Сообщества не просматривается.

Европейские договоры не предусматривают общей промышленной политики. Отработан общий подход: поддержка чисто рыночных принципов, создание на границах ЕС определенного уровня протекционизма для защиты своих производителей и условий чистой конкуренции внутри Союза. Более-менее активная работа проводится в рамках ЕОУС и Евратома.

Не создан пока и Общий транспортный рынок. Во всех сегментах транспортный рынок остается достаточно жестко регулируемым и замкнутым на национальном уровне. Так, в области морского транспорта существуют противоречия между странами Севера и Юга, в

области наземного - государства-члены больше привязаны к отечественным фирмам, имеются проблемы и с воздушным транспортом (уровень госдотаций, межрегиональные перевозки и др.).

Европейская валютная система (ЕВС) начала действовать с марта 1979 г. Изначально были поставлены четыре цели:

- достижение валютной стабильности внутри ЕС;
- упрощение конвергенции процессов экономического развития;
- придание на деле системе статуса основного элемента стратегии роста в условиях стабильности;
- оказание стабилизирующего влияния на международные валютные и экономические взаимоотношения.

Главным элементом ЕВС является международная расчетная денежная единица - "ЕВРО", определяемая как корзина валют на основе долевого участия валют, отражающая относительную долю стран-членов в валовом национальном продукте ЕС, в торговле внутри ЕС, а также их вклада в механизмы валютной поддержки. Подводя некоторые итоги "работы" ЭКЮ можно отметить, что данная расчетная единица смогла достаточно успешно прижиться и, несмотря на разразившийся валютный кризис начала 80-х годов, т.е. практически сразу после её введения, выжить (хотя цена выживания и не объявлена). Можно говорить и о ее роли стабилизатора валютных курсов. Вместе с тем, все-таки, итоги функционирования ЕВС весьма неоднозначны, очевидна хрупкость системы, порождаемая структурными, экономическими и валютными причинами. Корни "хрупкости" отнюдь не лежат на поверхности и ответ на вопрос, почему все-таки отодвигаются сроки введения общей валюты, достаточно неоднозначен. Действия механизмов ЕВС пока не всеохватывающи: в систему входят не все европейские валюты (частичное участие в корзине), для некоторых валют предусмотрен различный режим колебаний. За время существования ЕВС практически не сокращены структурные диспропорции между отдельными странами и регионами.

Задачи социальной политики изначально были поставлены ещё в Римском договоре. В частности, указывалось на необходимость гармонизации условий жизни и труда, улучшение возможностей занятости, повышение уровня жизни. С этой целью был создан ЕСФ. Однако, как признают сами ЕС-овцы, на практике к реальной работе в социальной области они приступили в середине 70-х годов, после Парижской конференции 1972 г. поставившей цель активизировать деятельность в социальной сфере, ибо это - одна из важнейших составляющих

экономического и валютного союза. Для выполнения поставленных задач была переориентирована деятельность ЕСФ, он был нацелен на стимулирование возможностей занятости внутри Сообщества. Были предоставлены значительные средства для работы по двум приоритетным направлениям: помощь отсталым или находящимся в упадке регионам и помощь наиболее уязвимым в период роста безработицы категориям трудящихся. В 1988 г. ЕК выдвинул три основные цели европейской социальной политики:

- обеспечение более высокого уровня социальной монолитности;
- предотвращение предпосылок к возникновению эксплуатации трудящихся в условиях создания единого крупного рынка;
- сохранить и упрочить договорную политику, как основу социальной модели.

Следует отметить, что Евросоюзу удалось добиться серьезных успехов в проведении в жизнь установок социальной политики, чему не в малой степени способствовали крупные финансовые вливания. По некоторым оценкам, финансирование ЕСФ мероприятий социальной сферы только с 1987 г. по 1993 г. возросло в два раза.

На международной арене Евросоюз выступает в роли весьма активного партнера. Не обладая достаточным количеством собственных ресурсов, ЕС вынужден компенсировать их посредством расширения международных торговых связей. Главными конкурентами ЕС на международных рынках выступают США и Япония. В данном "треугольнике" пока далеко не все отрегулировано, время от времени обостряются отношения в той или другой области, получающие громкие названия, как-то "стальная война", "сельскохозяйственная война" и т.д. Вместе с тем были предприняты попытки, в первую очередь на политическом уровне, регулирования взаимоотношений в экономической сфере с тем, чтобы процессы экономической интеграции, идущие в Европе, на североамериканском континенте и в Азиатско-Тихоокеанском регионе, а также в самих США, Японии, странах ЕС не замедлялись. Большой удельный вес в подобного рода переговорах, по-существу, занимают проблемы передела рынков, подаваемые в оболочке борьбы с демпингом, протекционизмом и т.д. В 1990 г. ЕС и США подписали Трансатлантическую хартию, цель положений которой - укрепление двусторонних взаимоотношений, и прежде всего, в политической сфере. Между ЕС и Японией в 1991 г. было заключено специальное рамочное соглашение и подписана совместная декларация, регулирующие взаимоотношения в экономической сфере. Для ЕС важно добиться четкой регулировки инвестиционной экспансии японских фирм в страны Союза.

Одной из важнейших проблем Евросоюза является проблема увеличения числа членов

ЕС, возможность и даже необходимость решения которой была зафиксирована еще в Римском договоре. После исчезновения с карты Европы социалистических государств этот вопрос приобрел новое измерение. Речь идет о возможном присоединении к ЕС стран ЕАСТ, экссовских, прибалтийских. Эта проблема, безусловно не будет решена в ближайшее время, хотя авансы претендентам выдаются щедро. Западноевропейских специалистов больше всего волнует вопрос об экономической готовности претендентов, о достижении ими таких параметров, стандартов, которые бы не помешали строительству в намеченные сроки экономического и валютного союза. Увеличение числа членов ЕС неизбежно со всей остротой поставит вопрос об углублении процесса интеграции в условиях, когда сегодняшние "15" не всегда сразу и полно могут решать задачи, например, валютного характера, при условии "практической конвертируемости" (и то не у всех!), а с приходом новых членов острота противоречий несоизмеримо возрастет. По проблеме приема новых членов уже сейчас внутри ЕС разгорелись нешуточные дискуссии между сторонниками расширения и "оппозицией". Германия, существенно укрепившая свои позиции в Европе, быстро расширяет свое влияние в странах ЦВЕ и выступает за их скорейшее включение в ЕС, хотя и на определенных условиях. Уже сейчас с целью формирования четкого подхода к данной проблеме активно анализируются различные подходы, главным образом с временной позиции и механизмов приема, и дальнейшей интеграции. Эти подходы в общем-то вылились в недавно появившиеся теории "гибкой Европы" (или идея "Европы разных скоростей"), твердое ядро которой введет в действие в предусмотренные сроки экономической и валютный союз, имеется в виду Германия и Франция, а "второй эшелон" подключится к лидерам после полной готовности. Появилась теория Э.Балладюра о создании "Европы концентрических кругов" и т.д. В принципе все выдвигаемые теории и идеи так или иначе исходят из того, что уровень развития в европейских странах различен (даже внутри ЕС) и процесс механического подключения желающих вступить в ЕС не только не будет способствовать углублению интеграции, но нарушит те, пока еще узкие, тропки, ведущие к созданию экономического и валютного союза.

В марте 1996 г. открылась Межправительственная конференция, которая в течение года будет работать над пересмотром отдельных положений Маастрихтского договора. ЕС в настоящее время находится перед лицом серьезного политического выбора. Дело в том, что страны-члены пришли к осознанию необходимости углубления интеграции в области внешней политики и безопасности, а эта сфера традиционно являлась показателем суверенитета национальных государств. Предусмотрено, что на амстердамской встрече на высшем уровне в июне 1997 г. будут приняты весьма серьезные стратегические решения.

В декабре 1996 г. в Дублине состоялась встреча глав государств и правительств стран-членов ЕС, на которой был подписан так называемый "пакт стабильности". Лидеры ЕС подтвердили намерения о введении с 1 января 1999 г. единой евровалюты "ЕВРО". Страны, образующие ЕС, обязаны отвечать критериям конвергенции (по результатам 1997г.) Маастрихтского договора, важнейший из которых - уровень бюджетного дефицита не должен превышать 2%. В случае нарушения будут применяться штрафные санкции.

На Дублинской встрече отмечалось, что единая евровалюта должна устранить последние преграды для свободного движения капиталов, услуг, товаров и рабочей силы, облегчить инвестирование и снизить риск путем устранения колебаний валютных курсов, создать мощные валютные резервы для противостояния доллару.

3. СЕВЕРОАМЕРИКАНСКАЯ АССОЦИАЦИЯ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ (НАФТА)

Другим практическим примером международной интеграции является НАФТА. 17 декабря 1992 г. было подписано Соглашение между США, Канадой и Мексикой о Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА), вступившее в силу 1 января 1994 г.

Как известно, в начале 1988 г. между США и Канадой было заключено Соглашение о зоне свободной торговли. НАФТА - более высокая ступень интеграции и не только в связи с расширением состава стран-участниц.

Если проанализировать суть основных положений Соглашения и сравнить с основополагающими посылками документов Евросоюза, то очевидно главное – демонтируются не только таможенные барьеры.

В рамках НАФТА происходит постепенная ликвидация тарифных барьеров, снимаются большинство других ограничений для экспорта и импорта (кроме определенной номенклатуры товаров - сельхозпродукция, текстиль и некоторые другие). Создаются условия для свободного движения не только товаров, но и услуг, капиталов, профессионально подготовленной рабочей силы. Практически отработаны подходы для предоставления национальных режимов для осуществления прямых иностранных инвестиций. Стороны договорились о необходимых мероприятиях по защите интеллектуальной собственности, гармонизации технических

стандартов, санитарных и фитосанитарных норм. Документ содержит обязательства сторон относительно создания механизма по разрешению споров (антидемпинг, субсидии и др.), которые неминуемо будут сопровождать начальный период становления организации. Следует отметить, что Соглашением не предусматривается решение проблем, относящихся к социальной сфере, таких, как безработица, образование, культура и т.д.

По подсчетам специалистов не исключено, что уже через 15 лет произойдет слияние трех национальных рынков и сформируется зона свободной торговли с населением более 375 млн. человек.

Вместе с тем, в рамках НАФТА пока не созданы специальные механизмы, регулирующие сотрудничество, аналогичные существующим в ЕС (Комиссия, Суд, Парламент и т.д.). Не исключено, что в процессе сотрудничества появятся иные, чем в ЕС, механизмы, что, впрочем, будет продиктовано необходимостью.

Создание НАФТА было в большей мере инициировано решениями политиков, хотя роль экономических императивов при этом несколько не приуменьшается. В начале 90-х годов, с окончанием "холодной войны" радикальным образом изменилась военно-политическая и экономическая ситуация в мире - исчезли ОВД, СЭВ, резко ослабли военно-стратегические и экономические позиции России и бывших республик СССР. В новых условиях все чаще проявляются попытки и намерения Западной Европы, Японии, стран АТР выйти из-под американского зонтика, канализировать средства на укрепление экономической мощи. Материалы последних лет свидетельствуют о сравнимости суммарных экономических и научно-технических потенциалов стран ряда регионов с аналогичными показателями США. Как отмечалось выше, Евросоюз после сравнительно долгого периода становления интеграционного климата в начале 90-х годов приступил к политике "резкого форсажа", направленной на углубление и расширение интеграции. В то же время отмечается стремительный рост экономической мощи Японии и ряда стран Юго-Восточной Азии. Активизировалась деятельность организации Азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества, просматривается курс Японии на создание своего рода азиатского общего рынка, идут разговоры о создании Восточноазиатского экономического сообщества и т.д. Такая эволюция событий в мировой экономической жизни не могла не насторожить Вашингтон, не заставить его предпринять действенные меры с тем, чтобы предупредить возможные негативные последствия.

Ведущая роль в развитии интеграции на североамериканском пространстве, безусловно, принадлежит США, которые на протяжении многих лет, через свои компании активно

внедрялись в экономику соседей. В период подавляющего преимущества американской экономики на континенте, беспрекословного лидерства на мировых рынках США в принципе не слишком нуждались в развитии интеграционных процессов у себя на континенте. Смена обстановки в мире объективно поставила перед ними такую задачу .

Помимо аргументов политического характера, каждая страна-участница Соглашения имеет свои экономически обоснованные причины участия в НАФТА. Так, по мнению американских экспертов, увеличение экспорта приведет к увеличению числа рабочих мест и, кстати, эти расчеты уже оправдались, несмотря на сравнительно короткий промежуток времени. Большие надежды связываются с процессом перенесения на мексиканскую территорию трудоемких, материалоемких и других дорогостоящих производств, что должно существенным образом повлиять на снижение издержек и тем самым повысить конкурентоспособность американских товаров. Американские политологи, экономисты считают НАФТА своеобразным трамплином для более глубокого проникновения в экономику латиноамериканских стран на качественно новых условиях, например, партнера, а не "эксплуататора".

Экономика Канады тесно связана с американской. Достаточно сказать, что доля США во внешнеторговом обороте Канады составляет примерно 70% и, наоборот, доля Канады - 20%. Это очень высокий показатель, если учесть, что в самой интегрированной группировке, в ЕС, доля Германии во внешнеторговом обороте Франции составляет менее 20%, а доля Франции - чуть выше 10%. Вместе с тем, лишь в конце 80-х годов канадцы пришли к выводу о наступлении сравнительно благоприятных условий для углубления интеграционных процессов с США, имея в виду тот факт, что эффективность канадских фирм стала приближаться к аналогичному показателю для американских. Предварительно было скрупулезно подсчитана возможная экономическая выгода после ликвидации таможенных барьеров, в частности, для обрабатывающей и добывающей промышленности. Канада считает, что участие в НАФТА позволит более тесно приобщиться к выпуску наукоемкой продукции, повысить прибыль, т.к. оплата труда в Канаде выше, чем у партнеров по группировке. Следует отметить, что в Канаде насчитывается и много противников углубления интеграционных процессов с США, в НАФТА, т.к. слишком уж агрессивны американские фирмы в Канаде, существуют определенные опасения относительно потери национального контроля над некоторыми отраслями. Опасения канадцев понятны еще и потому, что пока не созданы сильные юридические институты, призванные сопровождать экономические процессы.

Мексика связывает с НАФТА большие надежды, рассчитывает резко ускорить темпы

своего развития, внедрения реформ и уже через 10-15 лет приблизиться по уровню своего развития к промышленно развитым странам. Были предприняты решительные меры по либерализации движения капитала, начался его приток, вырос объем иностранных инвестиций. В то же самое время существуют опасения, что мексиканским компаниям будет весьма сложно сдерживать напор северных соседей, особенно в сельском хозяйстве, где возникнут сложные проблемы.

В настоящее время пока трудно оценить эффективность деятельности НАФТА, поскольку прошло не столь много времени, однако уже сейчас просматривается стремление ряда южноамериканских стран присоединиться к этой экономической группировке. Вероятно, в ближайшей перспективе можно будет ожидать расширения НАФТА, однако видится необходимым создание определенных организационных структур, отработки механизма сотрудничества.

4. НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ В СНГ

На территории бывшего Советского Союза взамен хозяйственной интеграции, осуществлявшейся с помощью нерыночных методов, постепенно, крайне болезненно, а порой и не всегда эффективно, начинается поиск приемлемых форм сотрудничества в условиях перехода к рынку. Перед странами СНГ стоит задача разработки и реализации новой модели экономического союза, которая бы отвечала их долгосрочным интересам.

Государства СНГ унаследовали от бывшего СССР целый ряд таких системных связей, которые объективно подталкивают их к реанимированию, но в новых условиях, целого "интеграционного пласта". Речь идет о единой энергетической системе, единой системе транспорта, связи, телекоммуникаций, нефте- и газопроводов, стандартов и т.д. Все это создает гораздо более интегрированное и взаимозависимое экономическое пространство, чем то, что достигнуто даже в ЕС (хотя и исчезли некоторые важные составляющие интеграционной системы, например, платежный союз, единая валюта и др.). По расчетам российских экономистов, межреспубликанский обмен в 1990 г. составил 20,5% совокупного ВВП СССР против 16% в ЕС. Несмотря на то, что это единое экономическое пространство формировалось на внерыночных принципах, тем не менее образовался целостный экономический механизм, жизненно важный для всех союзных республик. Насильственное дробление экономического

пространства бывшего Союза, исходя из приоритета политики, не подтвержденное соответствующими экономическими расчетами, которые бы доказывали необходимость разрыва экономических связей, в результате которого уровень развития каждой республики быстро вырос, наоборот, привело к огромным издержкам и является одной из главных причин острейшего экономического кризиса во всех странах СНГ.

На данном этапе развития СНГ, спустя пять лет после создания Содружества, можно сказать, что в плане сближения, развития интеграционных процессов центростремительные силы отнюдь не перевешивают центробежные. Существуют вполне определившиеся политические и экономические мотивы, факторы, препятствующие этому. Важнейшим фактором, препятствующим развитию интеграционных процессов, является политический. Политические и националистические амбиции не позволяют создать условия наибольшего благоприятствования (экономические, правовые, информационные и др.) для экономических операторов стран-членов СНГ. Как известно, главным звеном интеграционного сближения является микроуровень, сотрудничество и кооперация между заинтересованными предприятиями, которых на территории бывшего Союза тысячи. Однако на территории СНГ данный фактор отнюдь не доминирует. Во многом из-за того, что не приняты решения политического характера, а если и приняты, то "не работают". Так, хотя и был подписан в сентябре 1993 г. рамочный договор о создании Экономического союза, открытый для вступления каждой из стран СНГ, предпринимались попытки реального создания платежного союза, однако выполнение поставленных задач тормозилось зачастую именно политиками. Создание механизма интеграции является первоочередной задачей. В принципе он должен включать единую финансовую, банковскую и валютно-денежную системы, пакет межгосударственных юридически выверенных соглашений и наднациональные институты, регулирующие внешнеторговую и внутриэкономическую политику.

К факторам экономического характера, также не сопутствующим развитию интеграционных процессов, можно отнести следующие. Одним из главных элементов интеграции является постепенное снижение таможенных барьеров, создание совместных предприятий, условий для свободы движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы. Однако сейчас на территории СНГ происходят процессы прямо противоположные создаются таможенные посты, вводятся квоты, лицензирование взаимной торговли и т.д. Данная ситуация вызвана и такими экономическими причинами, как разнотемпное движение к рынку, различия в характере проведения экономических реформ, различная степень обеспеченности сырьем, продовольственными ресурсами, квалифицированными кадрами.

Значительно различаются в бывших союзных республиках масштабы и характер либерализации цен, сам уровень цен, что порождает перекачку ресурсов и, как противодействие, возведение таможенных и других барьеров.

Несмотря на сложившееся на сегодня положение, постепенно появляются признаки определенной центростремительности некоторых стран-членов СНГ. Подписаны документы между Россией, Белоруссией, Казахстаном и Киргизией по таможенным вопросам, среднеазиатские республики выступили с серьезными намерениями создать жизнеспособную объединяющую структуру. Данные процессы не следует рассматривать как процессы, препятствующие интеграции, а скорее как процессы, придающие ему многоплановость и многосторонние очертания.

Нет сомнения в том, что на данном этапе на территории СНГ экономическое сотрудничество будет осуществляться без отказа от суверенитета в пользу наднационального института, ибо речь идет о большом количестве партнеров с разным уровнем экономического развития, ярко выраженными национальными проблемами. Готовность экономических операторов стран СНГ к взаимодействию объективно поставит перед правительствами политическую задачу по форсированию развития экономических связей.

резюме

Идеологическая посылка западноевропейских стран в сфере интеграции основывалась на необходимости обеспечения международного экономического порядка, основанного на либерализации и сотрудничестве между странами. Возникла необходимость в создании специальных механизмов регулирующих сотрудничество. К главным органам ЕС относятся: Совет Министров, КЕС, Европейский Парламент, Суд, Европейский Совет. Важнейшими документами, координирующими стратегию ЕС, являются: Единый Европейский Акт, Маастрихтский Договор.

НАФТА - молодое экономическое формирование: созданное как зона свободной торговли. Механизмы сотрудничества в НАФТА находятся в стадии разработки - как в теоретическом плане, так и в практическом. Сам факт создания этой группировки еще раз подтверждает, что объединение национальных рынков в крупные региональные блоки становится закономерностью для мировой экономики.

Для становления интеграционных процессов в СНГ необходимо согласовать целый ряд

важнейших проблем внешнеполитического и внешнеэкономического характера, с тем, чтобы потом отработать стратегию экономического взаимодействия.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ - развитие устойчивых экономических связей между странами и народами, выход воспроизводственного процесса за рамки национальных границ; обусловлена ростом производительных сил, углублением международного разделения труда; лежит в основе усиления экономической взаимозависимости стран, которая выражается в международном обобществлении самого процесса производства и расширения рынка.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ - процесс сближения и сращивания нескольких национальных хозяйств в региональную экономическую систему, который обеспечивается дальнейшей концентрацией и переплетением капиталов, проведением интегрирующимися государствами согласованной внешней и внутренней политики.

ЗОНА СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ - преференциальная зона торговли, в пределах которой поддерживается свободная от таможенных и количественных ограничений торговля товарами.

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ - общая таможенная территория двух и более стран с единым таможенным тарифом в отношении третьих стран и полной отменой пошлин во взаимных отношениях.

ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ - интеграционное объединение 15 западноевропейских стран, включающее ЕОУС, Евратом, ЕЭС, функционирующее в условиях провозглашенного с 1 января 1993 г. Единого европейского рынка и фактически представляющее собой единую международную правительственную организацию.

литература

1. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. М., "М.О.", 1996.
2. 1992 год: Новые контуры Западной Европы. Отв. ред. В.А.Мартынов. М., "Мысль", 1992.
3. D.Begg,S.Fisher,R.Dornbusch. Economics, Third Edition, McGraw-Hill Book Company, 1991.
4. М.Пебро. Международные экономические и финансовые отношения. Пер. с фран.

О.С.Савкевич. М., Изд. группа "Прогресс-Универс", 1994.

5. Мировая экономика. Под ред. С.Б.Шлихтера, М., Изд. МГТУ им. Н.Э.Баумана. 1994.

6. Ю.Шишков. НАФТА: истоки, надежды, перспективы. "МЭ и МО", 1994, No 11.

7. Trade Policy Review. European Union, Report by the Secretariat. WT/TPR/S/3. 30 June 1995.

8. B.Wilkinson. The free trade agreement between Canada and United States. "Economic Integration in Europe and North America". UN, N.-Y. and Geneva. 1995, p. 188-207.

Раздел III. МЕХАНИЗМ, ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ИНСТИТУТЫ МЭО

Глава 11. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ: ПРИНЦИПЫ, ОСОБЕННОСТИ, ПРАКТИКА

- 1. ОСНОВЫ И ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ.**
- 2. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА РАЗЛИЧНЫХ ТИПАХ МИРОВЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ.**
- 3. ПРАКТИКА И МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ЦЕН.**
- 4. НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ, СВЯЗАННЫЕ С ВЭД.**

1. ОСНОВЫ И ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

При анализе процессов, связанных с ценообразованием на мировых товарных рынках необходимо внимательное изучение всех факторов, оказывающих влияние на формирование цен, как общего порядка, так и чисто прикладных. 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, также как и на внутреннем рынке, осуществляется под воздействием конкретной рыночной ситуации. В принципиальном плане само понятие цены сходно и для характеристики внутреннего рынка, и для характеристики внешнего. Цена, в том числе в международной торговле, - это денежная сумма, которую намерен получить продавец, предлагая товар или услугу, и которую готов заплатить за данный товар или услугу покупатель. Совпадение указанных двух требований зависит от многих условий, получивших название "ценообразующие факторы". По характеру, уровню и сфере действия они могут быть разграничены на пять нижеперечисленных групп.

Общэкономические, т.е. действующие независимо от вида продукции и конкретных условий ее производства и реализации. К ним относятся:

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

Конкретно экономические, т.е. определяемые особенностями данной продукции, условиями ее производства и реализации. К ним относятся:

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

Специфические, т.е. действующие только в отношении некоторых видов товаров и услуг:

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

Специальные, т.е. связанные с действием особых механизмов и экономических инструментов:

- государственное регулирование;
- валютный курс.

Внеэкономические, политические; военные.

Как отмечалось выше, цены определяются условиями конкуренции, состоянием и соотношением спроса и предложения. Однако на международном рынке процесс ценообразования имеет особенности. С учетом этого следует рассматривать и действие перечисленных выше групп ценообразующих факторов. Взять к примеру спрос и предложение. Известно, и это отмечалось в предыдущих главах, что соотношения спроса и предложения в условиях мирового рынка ощущаются субъектами внешней торговли гораздо острее, нежели поставщиками продукции на внутреннем рынке. Участник международной торговли сталкивается на рынке с большим числом конкурентов, чем на рынке внутреннем. Он обязан видеть перед собой мировой рынок, постоянно сравнивать свои издержки производства не только с внутренними рыночными ценами, но и с мировыми. Производитель-продавец товара на внешнем рынке находится в режиме постоянного "ценового стресса". Значительно больше на международном рынке и покупателей. Во-вторых, и это тоже уже говорилось, в рамках мирового рынка факторы производства менее мобильны. Никто не будет оспаривать тот факт, что свобода передвижения товаров, капитала, услуг и рабочей силы значительно ниже, чем в рамках одного конкретного государства. Их перемещение сдерживается национальными границами, отношениями в валютной сфере, что противодействует выравниванию затрат и прибыли. Естественно, что все это не может не отражаться на формировании мировых цен.

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

И в мировой торговле к факторам, под воздействием которых складываются рыночные цены, прежде всего относится состояние спроса и предложения. На практике цену на предлагаемый продавцом товар определяет:

- платежеспособный спрос покупателя данного товара, т.е. попросту говоря, наличие денег;
- объем спроса - количество товара, которое способен приобрести покупатель;
- полезность товара и его потребительские свойства,

На стороне предложения составляющие ценообразующие факторы:

- количество товара, предлагаемого продавцом на рынке;
- издержки производства и обращения при реализации товара на рынке;
- цены на ресурсы или на средства производства, используемые в производстве соответствующего товара.

Общим фактором является замещаемость предлагаемого к реализации товара другим, удовлетворяющим покупателя. На уровень мировых цен воздействуют валюта платежа, условия расчета и некоторые другие, как экономические, так и неэкономические факторы.

На мировом рынке возможны случаи т.н. "искажения соотношения спроса и предложения". В случае громадного спроса на товар может возникнуть ситуация, при которой на рынок будет выброшен товар, произведенный в наихудших условиях по национальной цене, которая по существу и будет какое-то время определять мировую цену и которая наверняка будет весьма высокой. И наоборот, нередко предложение значительно превышает спрос. Тогда основной объем продаж приходится на те субъекты международной торговли, условия производства в которых наилучшие, а цены ниже. (В данном контексте нелишне отметить и такой нюанс: даже если крупнейший производитель товара в какой-либо стране является крупнейшим поставщиком этого продукта на национальный рынок, то это не значит, что он займет лидирующее положение и на мировом рынке. Зачастую на международном рынке большую часть товаров реализуют страны, не являющиеся с экономической точки зрения крупными и мощными державами.).

При работе с ценами рынка, в том числе внешнеторговыми, следует учитывать различия в их экономическом содержании для отдельных сторон и в определенных ситуациях. Во-первых, существуют понятия "цены продавца", т.е. предлагаемые продавцом, а значит, относительно более высокие, и "цены покупателя", т.е. принимаемые и уплачиваемые покупателем, а значит, относительно более низкие. Во-вторых, в зависимости от рыночной ситуации, конъюнктуры, определенного временного периода существует "рынок продавца", на котором из-за преобладания спроса коммерческие показатели и цены диктует продавец и "рынок покупателя", на котором из-за преобладания предложения господствует покупатель и ситуация в части цен противоположная. Но 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, в особенности 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, шеф-монтаж, 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. Известны примеры, когда стоимость услуг при экспорте оборудования и машин составляла 60-процентную долю в цене поставки.

Развитие науки и технологии, оказывая влияние на совершенствование качественных характеристик товара, с другой стороны воздействует на мировые цены. Внедрение новых технологий повышает производительность труда, эффективность производства, снижает затраты труда. В условиях НТР в абсолютном выражении цена растет практически для всех групп товаров. Однако с учетом т.н. полезного эффекта (например, возрастает скорость, надежность и т.д.) относительная стоимость товара, а значит, и его цена для потребителя снижается.

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, стадии подъема в связи с превышением спроса над предложением цены возрастают. (Хотя и то и другое распространяется на международную торговлю замедленно, в зависимости от сферы и глубины этих явлений и тем более на фазе кризиса и подъема). Необходимо отметить, что в зависимости от вида товаров и товарных групп динамика изменения цен отличается. Так, при изменении конъюнктуры наиболее резко и быстро меняются цены практически на все виды сырья, медленнее реакция производителей и поставщиков полуфабрикатов, еще слабее "реакция цен" на продукцию машиностроительного комплекса.

2.ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА РАЗЛИЧНЫХ ТИПАХ МИРОВЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ

В рыночной экономике процесс ценообразования в торговле между внешнеэкономическими субъектами разных стран осуществляется в условиях конкурентной среды, динамического равновесия между спросом и предложением, а также сравнительной свободы поведения на рынке экспортера и импортера. Однако данные постулаты требуют

поправок в зависимости от типа рынка. Главным критерием классификации типов рынков, в том числе и мировых, является характер и степень свободы конкуренции. Экономисты различают четыре типа рынков:

- рынок совершенной (чистой) конкуренции;
- рынок чистой монополии;
- рынок монополистической конкуренции;
- рынок конкуренции немногих поставщиков-олигополия.

Прежде всего, эти рынки отличаются друг от друга количеством субъектов торговли. Последнее очень сильно влияет на механизм ценообразования.

Рынок совершенной (чистой) конкуренции характеризуется, прежде всего, очень большим числом субъектов внешней торговли (покупателей и продавцов) и сравнительно однородным характером поставляемой продукции. Под воздействием спроса и предложения цены имеют тенденцию к сближению, т.е. в данном регионе, в данный временной промежуток цены практически одинаковы. Согласно практическим наблюдениям, в условиях данной рыночной модели стремление каждого экспортера к получению максимальной прибыли приводит к снижению цены на товар. Для сохранения своих позиций на рынке экспортер прибегает к скидкам (или дискаунту), который не столь значителен 3-5%. Выигрыш экспортера - в возрастающих объемах поставок.

Замечено, что на рынке совершенной конкуренции поставщики продукции (ими могут быть как сами производители-экспортеры, так и их торговые агенты) стремятся к максимизации удовлетворения потребительского спроса. Конкурирующие фирмы-поставщики ориентируются на товары, произведенные по более эффективным технологиям, а производители, на продажу товара по достаточно низкой цене с учетом своих издержек производства.

На практике к данному типу рынка (с определенным резервом) можно отнести, например, международную торговлю различными товарами широкого потребления - одеждой, обувью, табаком, сельхозпродукцией и в т.ч. продовольствием и т.д.

Рынок чистой монополии характеризуется наличием одного-единственного поставщика товара. Ценообразование в этом случае диктуется монополистом, он контролирует все предложения, варьирует цены в зависимости от спроса и может вызывать изменения цен, манипулируя объемами производимой продукции, заранее заручается на рынках зарубежных стран эксклюзивным правом на поставку своей продукции, чем уже и юридически затрудняет

проникновение конкурента.

Монополист в силу самой природы данного рынка стремится установить цены на товар на наиболее высоком уровне по методу полных затрат, включающих издержки производства и желательную (для производителя) прибыль. Существуют, однако, определенные установки, которых вынужден придерживаться монополист. Так, несмотря на единоличное присутствие на рынке, монополист, как правило не назначает наивысшую цену на товар, потому что в конечном счете общая прибыль может быть меньше. Происходит, правда под диктовку монополиста, такой оптимальный подбор объемов производства и цен, чтобы совокупный доход был как можно выше, который все же будет ниже максимума прибыли на единицу продукции. Это и естественно, так как не все участники мирового рынка имеют возможность приобрести товар по наивысшей цене. Имеется понятие "ценовая дискриминация", означающая, что монополичный поставщик товара на международный рынок варьирует цену на поставляемый товар в зависимости от страны-импортера, точнее от финансовых возможностей импортера. Однако при этом всегда имеется в виду, возможен ли дальнейший реэкспорт данной продукции. Дискриминационные цены, как правило, устанавливаются на изолированных рынках, исключающих реэкспорт.

В мировой практике в настоящее время чистых монополистов сравнительно немного. В 70-80-е годы на мировом космическом рынке чистым монополистом выступали США через компанию НАСА, которая полностью контролировала коммерческие запуски (СССР все-таки по не вполне понятным причинам отсутствовал на этом рынке). Практически чистым монополистом является компания Де Бирс на рынке алмазов.

Монополистическая конкуренция предполагает смешанный тип рынка - на данном рынке присутствуют, как правило, ряд крупных монополистов и значительное число менее сильных фирм, но которые занимают видное место. Характер ценообразования конкурентный, с приоритетом монополизма в пределах рынка дифференцированного фирменного продукта.

Господство крупных фирм одной страны на рынке отдельных товаров ослабляется натиском крупных монополистических фирм другой страны, а также более "легковесных" конкурентов, стремящихся получить свою долю высокой прибыли. В случае взвинчивания цен со стороны монополий всегда находятся конкуренты, способные дать более выгодные предложения, т.е. лучшие цены.

Значительное влияние на цены оказывает конкуренция монополий, представляющих разные отрасли, предлагающие товары с различной товароведческой характеристикой и разными физическими свойствами, но которые используются для одной и той же цели. В качестве

примера может служить конкуренция между производителями-поставщиками металла, и пластмасс автомобилестроительным концернам. При формировании цен учитывается и конкуренция товаров заменяющих по своим качествам традиционные. Например, компании Австралии и Англии, традиционно поставлявшие на мировой рынок шерсть, сталкиваются с серьезной конкуренцией со стороны производителей-поставщиков химических волокон.

Рынок конкуренции немногих поставщиков - олигополия - характеризуется наличием нескольких крупных компаний производителей-поставщиков, обладающих значительными сегментами рынка, полностью или практически полностью обеспечивающих поставку товаров на мировой рынок. Между фирмами и странами-импортерами, как правило, существуют соглашения о сотрудничестве (т.е. разделены сферы влияния), зачастую фирмы обладают эксклюзивными правами на покупку стратегически необходимого сырья, вкладывают огромные средства на рекламные мероприятия.

Практика ценообразования на поставляемую продукцию показывает, что любое крупное решение, принимаемое экспортером, - установление цены, определение объемов производства, закупок, инвестиций и т.д. - требует взвешивания вероятной реакции конкурентов. Важную роль в плане сохранения компаниями статус-кво играют неафишируемые для широкой публики неофициальные договоренности основных конкурентов. В ходе специальных переговоров достигаются соглашения о фиксировании цен, о разделе рынков сбыта, об объемах производства.

Потребность в относительной координации деятельности на мировом рынке привела компании к созданию специальных механизмов, с помощью которых можно было бы действовать с большей долей предсказуемости. Наиболее простой формой такого механизма является картель, в рамках которого предполагается формальное письменное соглашение относительно объемов производства и ценовой политики. Компании договариваются о разделе рынков сбыта с целью поддержания согласованных уровней цен. Наиболее известным картелем, регулировавшим до недавнего времени мировой рынок нефти, был ОПЕК (Организация стран экспортеров нефти). В течении длительного периода времени Картелю удавалось довольно успешно координировать нефтяные рынки.

Для компаний, участвующих в работе подобных механизмов, характерна тенденция к максимизации прибылей, т.е. их поведение в определенной степени напоминает действие чистых монополий. Величина воздействия субъектов олигополистического рынка на уровень цен зависит главным образом от степени монополизации рынка, от того, насколько силен контроль за производством и сбытом товара, источниками сырья и за другими не менее

важными факторами. Отмечено, что чем выше степень монополизации, тем выше уровень монопольных цен и тем меньше их колебания.

Вместе с тем ценообразование на рынках машин и оборудования, например, по сравнению с сырьем и полуфабрикатами - процесс значительно отличающийся, 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 рынке имеют определенное представление о ценах конкурента. Как правило, уровень цен отражает конкретные производственные издержки с добавлением определенного процента, 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 оказывает 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 пример поддержки государством сельского хозяйства в США и сельскохозяйственная политика 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 остается под контролем.

Эффективен механизм ценообразования в ЕС, разработанный по каждому виду сельхозпродукции и для каждого региона. Устанавливаются несколько категорий цен - индикативные цены, определяемые Сообществами как желательные, минимальные цены импорта или пороговые, минимальные продажные цены, гарантированные производителю интервенциями, официальными организациями. 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.

Что касается машиностроительных и сырьевых отраслей, то воздействие государства на уровень цен, 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 имеет своей целью повышение конкурентоспособности 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.), использование которых в конечном счете оказывает существенное влияние на уровень цен на мировом рынке, особенно если данная страна является, с экономической точки зрения, крупной.

3. ПРАКТИКА И МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ЦЕН

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 "отбора" цены:

- использование цен отдельных экспортных и импортных операций;
- цены в условиях оплаты наличными;

- цены, формирующиеся в рамках обычных коммерческих сделок.

Исходя из данных посылок ясно, что цены, фиксируемые в рамках долгосрочных межгосударственных соглашений, будут существенно отличаться от цен в сделках, например, типа "ad-hoc" или от цен на товар, оплачиваемый путем сложных банковских операций, в условиях определенных валютных ограничений и т.д.

Поставщики товара на внешний рынок действуют в условиях ценовых колебаний, предоставлений различных скидок и т.д. Кроме того, практически всегда цены на аналогичную продукцию отличаются, т.к. 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 посреднические фирмы, также имеющие свою маржу в результате осуществления продаж. Что же касается торговли машинно-технической продукцией, технически сложными товарами, то здесь цены, как правило, формируются только при непосредственном контакте между продавцом-производителем и покупателем-потребителем. При этом в цену включаются самые различные составляющие - надбавки за гарантию, предпродажный и послепродажный сервис, упаковку и др.

Для изучения и использования на практике ценовых показателей мирового рынка необходимо знать основные источники сведений о ценах. В настоящее время созданы специальные банки данных практически для всех товаров и товарных групп по регионам и временным периодам (для товаров сезонных). Огромные возможности предоставляет система компьютерных телекоммуникаций Internet, позволяющая в считанные минуты получить ориентировку практически на все поставляемые на мировой рынок товары. Однако это будут цены ориентировочные, позволяющие экспортеру и импортеру иметь стартовую площадку для переговоров по ценам поставки. Механизм же ценообразования остался старым: анализ спроса и предложения, проект цены, исходя из ситуации на рынке, и формирование контрактной цены в ходе непосредственных переговоров поставщика и покупателя.

Информацию о ценах мировых товарных рынков принято подразделять на несколько групп.

Контрактная цена - это конкретная цена, которую согласовали между собой продавец и покупатель в ходе переговоров, которая, как правило, ниже цены предложения поставщика. Контрактная цена действительна на весь период действия контракта, если ее не подвергли

пересмотру в ходе выполнения поставок. Контрактные цены нигде не публикуются, ибо они представляют коммерческую тайну. В принципе, контрактные цены на определенный товар в определенном регионе и при наличии небольшого круга продавцов и покупателей известны. Практическая задача состоит в сборе информации и создании банка данных.

Справочные цены - это цены продавца, публикуемые в специализированных изданиях, бюллетенях, а также в периодической литературе, в газетах, журналах, в каналах компьютерной информации. Круг товаров, попадающих в ценовые справочники, в основном охватывает небиржевые сырьевые товары и полуфабрикаты (нефть и нефтепродукты, черные металлы, удобрения и т.д.). В настоящее время справочная литература по ценам на небиржевые товары получила очень большое распространение. Так, экспортер нефтепродуктов ориентируется на ежедневные котировки цен нетоварные и региональные - публикуемые в справочниках Platt's или Argus, которые можно получать ежедневно через систему компьютерной связи. Экспортеры металла в принципе ориентируются на издание "Metal Bulletin", выходящий два раза в неделю, а экспортеры удобрений - на "Terticom".

Однако следует иметь в виду, что между ценами, публикуемыми в справочных изданиях, и фактическими ценами сделок существует определенный зазор. Как правило, справочные цены несколько завышены. Справочные цены не реагируют быстро на изменения конъюнктуры или на какие-либо политические события, за исключением, может быть, цен на нефть - товар весьма специфичный. Вместе с тем, они отражают динамику цен на данном рынке и **тенденции**.

Биржевые цены - это цены на товары, торговля которыми производится на товарных биржах. К биржевым товарам относятся в основном сырьё и полуфабрикаты. Цены на биржевые товары оперативно отражают все изменения, происходящие на рынке данного товара. Малейшие изменения в ту или иную сторону конъюнктуры рынка моментально сказываются на биржевых котировках. Это объясняется тем, что сами биржевые котировки являются фактическими ценами сделок именно в данный момент. Следует отметить, что биржевые котировки не отражают "в себе" другие инструменты международной торговли, как-то: условия поставки, платежа и т.д. Существует определенный регламент работы биржи и участия в ее работе. Биржи функционируют ежедневно, и котировочная комиссия регистрирует и публикует котировочные цены в специальных бюллетенях. Котировки бывают двух видов: срочные котировки (фьючерсы) на товары, отсутствующие на данный момент, с условиями поставки через определенное время и котировки на реализуемые товары. Как показывает практика, биржевые котировки, довольно остро реагируя на различные внешние

"раздражители", все-таки не могут отражать действительные тенденции в движении цен. Зачастую на биржах проводятся операции, носящие откровенно спекулятивный характер.

В международной внешнеторговой практике специалисты ориентируются на котировки наиболее известных, хорошо зарекомендовавших себя бирж, имеющих персонал исключительно высокой квалификации, таких, как Лондонская биржа металлов (LME - London Metal Exchange), Чикагская биржа (Chicago Board of Trade), занимающаяся котировками и продажами зерновых, или Нью-Йоркская биржа хлопка (NYCE - New York Cotton Exchange).

Цены аукционов - показывают цены, полученные в результате торгов. Это реальные цены, отражающие спрос и предложение в данный временной период. Аукционный вид торговли является достаточно специфичным. На аукционных торгах, например, продается и покупается пушнина, животные, предметы искусства.

Статистические внешнеторговые цены - публикуются в различных национальных и международных статистических справочниках. Данные цены, появляющиеся в подобных изданиях, определяются путем деления стоимости экспорта или импорта на объем закупленной или поставленной продукции. Эти цены не показывают конкретную цену конкретного товара. С точки зрения их практического применения они интересны для понимания общей динамики внешней торговли той или иной страны, для статистических расчетов, используются как приблизительный ориентир.

В процессе согласования цен экспортер и импортер, основываясь на собственном анализе данных о положении на рынке товара, приступают к переговорам, заранее зная, на какие уступки они могут пойти. В мировой практике ведения внешней торговли известно большое количество различных скидок. Ценовые скидки - метод уторговывания цены с учетом состояния рынка и условий контракта. По оценкам специалистов, существуют около 40 различных видов ценовых скидок и надбавок. К наиболее распространенным относятся следующие:

- **скидка продавца**, когда за объем единовременной покупки (партии) или за устойчивость покупок экспортер в процессе торга предоставляет скидку в зависимости от ситуации на конкретном рынке. Может достигать 20-30% к первоначальной цене;

- **скидка для эксклюзивного импортера**, фирма-импортер является единственным поставщиком товара в страну или регион, добивается наилучших условий для продажи этого товара, по-существу помогает экспортеру закрепиться на рынке данной страны. Достигает 10-15% от первоначальной цены. Практикуется в условиях рынка монопольной конкуренции;

- **скидка "сконто"**, в случае осуществления импортером предоплаты, полной или частичной, за поставляемый товар. Как правило, такая скидка предоставляется и в случае прямого банковского перевода денег при оформлении товарных накладных;

- **скидка традиционному партнеру** (или бонусная), как правило, предоставляется импортеру, длительное время работающему на рынке с одним и тем же экспортером. В данном случае экспортер уверен в своем партнере-покупателе с точки зрения правильного и своевременного выполнения контрактных обязательств; скидка предоставляется, как правило, на годовой объем продаж товара. Характерна, в первую очередь, для рынка совершенной конкуренции;

- **скидки за покупку внесезонного товара** как правило, предоставляется на рынках сельхозпродукции, одежды, обуви и др.

- **дилерская скидка**, предоставляется оптовым и розничным торговцам, агентам и посредникам. Эта скидка должна покрывать расходы дилеров на продажу и сервис и обеспечивать им определенный размер прибыли.

Размеры скидок определяются отдельно для каждого конкретного случая. Как правило, размеры скидок варьируются между 2 и 10% от первоначально предлагаемой цены. Безусловно, достигаются и более существенные скидки.

4. НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ, СВЯЗАННЫЕ С ВЭД

В период существования в СССР, в России централизованной плановой экономики проблемы ценообразования на мировом рынке сравнительно мало интересовали конкретного производителя. Все операции - торговые и платежные - производились специализированными учреждениями внешнеторговыми объединениями и Внешторгбанком. Сразу после появления соответствующих законодательных актов о выходе предприятий самостоятельно на международный рынок появилось большое число новых субъектов рынка, как мощных крупных поставщиков, например, Магнитка или Газпром и его структуры, так и маломощных, но многочисленных "челноков".

Приблизительно до 1992-93 гг. внутренние цены на производимую в России продукцию

были ниже мировых в расчетах на конвертируемую валюту. Кроме того, другие составляющие цены товара, как-то: транспортные расходы, портовые услуги, расходы на энергозатраты и некоторые другие, - в общей структуре цены не занимали значительную долю, о чем было хорошо известно зарубежным покупателям. А вкупе с отсутствием в тот период квалифицированного персонала для внешнеторговой деятельности приводило к выбросу товара на мировой рынок по ценам, гораздо ниже мировых. В этой связи не случайно против России только ЕС открыл 15 антидемпинговых процедур расследований, ввел ограничительные квоты на поставку в эти страны на большое количество товарных позиций.

В настоящее время в России внутренние цены на многие экспортируемые товары (нефть, зерно и др.) выше мировых. Причин для этого много. Кризис в российской экономике привел к падению объемов производства, что незамедлительно оказалось на себестоимости продукции. Ежегодное сокращение инвестиций привело к обветшанию производственных фондов, отсутствию новых технологий. Большое и, вероятно, негативное влияние оказывает наличие в России нескольких крупнейших монополистов, в руках которых сосредоточены практически все рычаги постановлению цен и тарифов на услуги, и от которых в условиях нашей страны зависят все. Речь идет о РАО "Газпром", РАО "ЕЭС", о транспортниках (не случайно, именно транспортные тарифы выросли беспрецедентно).

В настоящее время крупные фирмы и предприятия России, экспортирующие и импортирующие продукцию, как правило, имеют в своем составе специализированные компании, работающие преимущественно в сфере внешней торговли. Хотя их немного, но они достаточно четко отслеживают ситуацию на товарных и финансовых рынках, не допускают грубых ошибок. Ими четко избраны рынки и каналы, по которым они работают, заведена своя клиентура, и попасть в русло поставщиков или покупателей, например, "Норильского никеля", в условиях мощной конкуренции новичкам практически невозможно. Здесь явная тенденция к монополизации.

Что касается системы ценообразования, то российские компании придерживаются общепринятых правил игры, присущих современному мировому рынку. Однако следует отметить одну очень существенную деталь. Сегодня, если подходить к вопросу с чисто экономической точки зрения, многим российским компаниям экспорт не выгоден, что в свою очередь, ограничивает импорт. Цены внутреннего рынка гораздо выше мировых по многим товарным позициям. Отсутствие же на российском рынке финансовых средств приводит к неплатежам или к примитивным бартерным сделкам или к появлению различных финансовых суррогатов в виде векселей, либо других "ценных" бумаг. Предприятие, не получая за уже

поставленную продукцию деньги от покупателя, вынуждено искать покупателя на внешнем рынке. Отрицательная разница в ценах затем "перебрасывается" на внутреннюю цену товара, который еще более дорожает, хотя само предприятие после экспортной сделки имеет денежные поступления на свой банковский счет.

Отдельным важным практическим вопросом в области внутреннего ценообразования, связанным с ВЭД, является формирование цен на импортируемые товары и услуги. Здесь на смену "изобретениям" советских времен, жестко привязывавшим цены на импорт к ценам соответствующей отечественной продукции, что нередко порождало всякие несуразицы, теперь внедряется международный опыт, оправданная мировая практика. Это тем более важно, что, как отмечалось выше, значение импорта для экономики России в настоящее время исключительно, в том числе и для рядового потребителя. С учетом мирового опыта и международных рекомендаций внутренние цены на импортные товары определяются исходя из их таможенной стоимости, т.е. совокупности валютных затрат на импорт на момент пересечения таможенной границы, фиксируемых в декларации таможенной стоимости ввозимого товара, или рассчитываемых определенными способами, предусмотренными в разделе IV Закона Российской Федерации "О таможенном тарифе". Он предписывает последовательное применение шести следующих методов, если предшествующий невозможен:

- по цене сделки с ввозимыми товарами;
- по цене сделки с идентичными товарами;
- по цене сделки с однородными товарами;
- вычитание стоимости;
- сложение стоимости и, наконец, резервный. Эта величина пересчитывается в рубли по валютному курсу и после добавления налогов (НДС, акцизов, сборов, расходов по перевозке, хранению т.д.) и с учетом прибыли формируют внутреннюю цену.

В России принимаются меры по рационализации импортного тарифа. Основные его положения сводятся к устранению ставок выше 30%. На сегодняшний день средний уровень ставок составляет 14%, а средний уровень на подавляющее большинство товаров находится в пределах от 5 до 30%. Сейчас импортный тариф России в среднем почти в три раза выше, чем в промышленно развитых странах-членах ГАТТ/ ВТО, но по многим позициям он ниже. В целом же протекционизм, особенно в области тарифов, его искусственное поддержание ведет к развитию монополизма, снижению эффективности производства и завышению потребительских цен.

Безусловно, с восстановлением потенциала российской промышленности, с укреплением финансового рынка, рынка услуг и капиталов, с ростом управляемости и контроля за происходящими в экономике процессами ценообразование будет более предсказуемым и будет отвечать общей экономической логике.

резюме

В условиях рыночной экономики цена определяется соотношением спроса и предложения. В принципиальном плане процесс ценообразования на внутреннем и внешнем рынках схож, однако деятельность на внешнем рынке осложняется наличием гораздо большего числа продавцов и покупателей, более острой конкуренцией. Процесс ценообразования на международных рынках во многом зависит от типа рынка, в рамках которого действует соответствующий субъект внешней торговли. Для современного рынка характерна множественность цен. Для изучения и использования на практике ценовых показателей необходимо знать основные источники сведений о ценах. Механизм ценообразования-анализ спроса и предложения, проектирования цен - исходя из ситуации на рынке - и формирование контрактной цены.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

ЦЕНА - денежная сумма, которую намерен получить продавец, предлагая товар или услугу, и которую готов заплатить покупатель.

МИРОВАЯ ЦЕНА - цены мировых товарных рынков или крупных экспортно-импортных сделок, заключаемых на рынках соответствующих товаров, в основных центрах мировой торговли.

МИРОВЫЕ ТОВАРНЫЕ РЫНКИ - совокупность устойчивых, повторяющихся операций по купле-продаже данных товаров и услуг, имеющих организационные международные формы (биржи, аукционы и т.д.) или выражающиеся в систематических экспортно-импортных операциях крупных фирм-поставщиков и покупателей.

ТАМОЖЕННАЯ СТОИМОСТЬ - стоимость товара на момент пересечения таможенной границы.

литература

1. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник., М., "М.О.", 1996
2. Левшин Ф.М. Мировой рынок: конъюнктура, цены и маркетинг. М., "М.О.", 1993.
3. Казаков А.П., Минаева Н.В. Экономика. М., ЦИПККАП, 1996.
4. Основы внешнеэкономических знаний. Словарь-справочник. М., Высшая школа, 1990.
5. Инфляция: ценообразование и денежное обращение. М., ИМЭМО РАН, 1994.
6. "О таможенном тарифе". Закон РФ от 16.04.1993 г., раздел III, ст.12, раздел IV ст. 18-24.

Глава 12. МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ

- 1. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ. ПОНЯТИЕ ВАЛЮТЫ.**
- 2. ЭВОЛЮЦИЯ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ.**
- 3. МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ. ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ.**

1. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ. ПОНЯТИЕ ВАЛЮТЫ.

Одной из наиболее динамичных форм международных экономических отношений являются международные валютные отношения, которые возникают при использовании денег в мирохозяйственных связях и представляют собой особый вид экономических отношений. В подавляющем большинстве случаев взаимный обмен результатами хозяйственной деятельности и связанные с этим международные расчеты осуществляются в денежной форме. Поэтому денежным единицам страны противостоят денежные единицы других стран. Пока национальные деньги остаются в пределах границ страны, в которой они имеют хождение, они остаются национальными денежными единицами. Когда же в силу различных обстоятельств они выходят за национальные границы, то приобретают новое качество - становятся валютой. Использование денежных единиц в различных сферах является причиной

многозначности термина "валюта", которым обозначаются:

- денежные единицы данной страны;
- денежные знаки иностранных государств;
- международные счетные валютные единицы (специальные права заимствования СДР, европейская валютная единица ЭКЮ).

Для российского гражданина понятие "валюта" психологически связано не с рублем, а с денежными единицами других стран, такими, как американский доллар, немецкая марка, японская иена и др. Между тем, для жителей других государств рубль также является иностранной валютой.

Хотя валютные отношения вызваны к жизни прежде всего развитием международной торговли (перемещением через национальные границы товаров и услуг), а также международным движением капитала, они обладают относительной самостоятельностью, которая в условиях глобальной экономики имеет тенденцию к возрастанию. Воздействие валютных отношений на воспроизводство становится все более осязаемым.

В значительной степени это является результатом дальнейшей интернационализации хозяйственной жизни, углубления интеграционных тенденций в различных регионах земного шара, существенного повышения роли внешних факторов в национальном воспроизводственном процессе, огромного увеличения объемов мировой торговли валютой, появления и быстрого распространения новых финансовых инструментов.

Валютный курс. Национальные денежные единицы приравняются друг к другу в определенных пропорциях. Соотношение между двумя валютами, своеобразная "цена" одной валюты, выраженная в денежных единицах другой страны, которое устанавливается в законодательном порядке или складывается на рынке под влиянием спроса и предложения, называется валютным курсом.

Курс национальной валюты может выражаться в денежной единице другой страны, том или ином наборе валют ("валютной корзине") или в международных счетных единицах.

Формирование валютного курса испытывает на себе воздействие многочисленных факторов. Общей его основой является покупательная способность валюты, в которой отражаются средние национальные уровни цен на товары, услуги, инвестиции. Однако его конкретная величина зависит также от темпа инфляции, разницы в уровнях процентных ставок, состояния платежного баланса. Большое влияние на валютный курс оказывает деятельность валютных спекулянтов и валютные интервенции (вмешательство центрального

банка в операции на валютном рынке). В отдельные моменты резко возрастает значение такого фактора, как степень доверия к национальной и иностранной валюте. Весьма сильное воздействие нередко оказывают ожидания тех или иных изменений в экономической политике страны. В условиях переходной экономики России для формирования валютного курса имеет значение и неодинаковая вовлеченность различных сфер народного хозяйства в мирохозяйственные связи.

Различаются номинальный и реальный валютный курс. Номинальный курс - это определенная конкретная "цена" национальной валюты при обмене на иностранную, и наоборот. Публикуемые ежедневно в печати курсы валют являются, если не оговорено особо, номинальными. Так, 18 октября 1996 г. официальный (номинальный) курс российского рубля по отношению к доллару составил 5434 рубля за 1 доллар. Реальный валютный курс рассчитывается умножением номинального курса на соотношение уровней цен в двух странах. Можно также рассчитать реальный валютный курс на базе средних цен в странах, являющихся основными торговыми партнерами данного государства. В этом случае реальный валютный курс будет в известной мере показателем конкурентоспособности национальных товаров по отношению к импортным.

Валютный курс оказывает большое воздействие на международные экономические отношения. Во-первых, он позволяет производителям данной страны сравнивать издержки производства товаров с ценами мирового рынка. Тем самым он является одним из ориентиров при осуществлении внешнеэкономических связей, позволяет прогнозировать финансовые результаты экономической деятельности. Во-вторых, уровень валютного курса непосредственно влияет на экономическое положение страны, что проявляется, в частности, в состоянии ее платежного баланса. В-третьих, валютный курс влияет на перераспределение мирового валового продукта между странами.

Именно поэтому в этой сфере сталкиваются интересы различных государств и периодически возникают конфликты, что требует принятия соответствующих решений на государственном и межгосударственном уровнях, направленных на сглаживание остроты противоречий и разногласий.

В неразвитой форме обмен одной национальной денежной единицы на денежную единицу другой страны существовал несколько столетий в виде меняльного дела, однако в развитой экономике обмен валют происходит на валютных рынках (Глава 13). В конце XX столетия объем ежедневной торговли валютой превысил 1,2 трлн. долларов. Разумеется, столь большой объем не может быть объяснен только потребностями международной торговли и

движения инвестиций. Большое значение имеет валютная спекуляция, то есть желание заработать прибыль на правильно угаданном будущем движении валютного курса. Прибыль или убытки могут составлять сотни миллионов долларов.

Валютная система. Формирование устойчивых отношений по поводу купли-продажи валюты и их юридическое закрепление исторически привели к формированию сначала национальных, а затем и мировой валютных систем. Поэтому валютную систему можно рассматривать с двух сторон: во-первых, она является объективной реальностью, которая возникает с углублением экономических связей между странами; с другой стороны, эта объективная реальность осознается и закрепляется в правовых нормах, институтах, международных соглашениях. Именно в этом смысле можно говорить о создании валютной системы как о целенаправленной деятельности.

Таким образом, валютную систему можно определить как совокупность экономических отношений, связанных с функционированием валюты, и форм их организации.

Валютная система как национальная, так и мировая состоит из ряда взаимосвязанных элементов и взаимозависимостей. Основой ее является валюта: в национальной системе таковой служит национальная, в мировой - резервные валюты, выполняющие функции международного платежного и резервного средства, а также международные счетные валютные единицы. Весьма важна для характеристики системы степень конвертируемости валюты, то есть степень свободы ее обмена на иностранную. С этой точки зрения различаются свободно конвертируемые (свободно используемые валюты), частично конвертируемые и неконвертируемые (замкнутые) валюты. Степень конвертируемости определяется наличием или отсутствием валютных ограничений, которые выступают как экономические, правовые и организационные меры, регламентирующие операции с национальной и иностранными валютами. В настоящее время лишь валюты ведущих. Промышленно развитых стран являются полностью конвертируемыми, в большинстве же стран существуют те или иные ограничения. Россия уже достигла конвертируемости рубля во текущим операциям, хотя сохраняются некоторые ограничения. Полная же конвертируемость рубля возможна лишь при глубокой структурной перестройке экономики страны.

Национальная валюта обменивается на иностранную валюту другой страны иностранную по паритету - определенному соотношению, устанавливаемому в законодательном порядке. Для функционирования валютной системы важен режим валютного курса. Существуют два полярных режима: фиксированный (в ряде случаев допускающий колебания в узких рамках) и свободно плавающий (складывающийся под влиянием спроса и предложения), а также их

различные сочетания и разновидности.

Валютные системы включают в себя также такие элементы, как режим валютного рынка и рынка золота. Необходимым элементом являются регулирование международной валютной ликвидности, под которой понимается наличие платежных средств, приемлемых для погашения международных обязательств, регламентация международных расчетов.

Наконец, одним из элементов валютной системы являются органы регулирования, контроля и управления, роль которых играют соответственно национальные или межгосударственные организации.

2. ЭВОЛЮЦИЯ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ.

Первой сложившейся мировой валютной системой была Парижская (с 1867г. до начала 20-х гг. XX в.). Характерными признаками этой системы были принятие золотого (золотомонетного) стандарта и режим свободноплавающих валютных курсов с учетом спроса и предложения. Золотой стандарт представляет собой форму организации валютных отношений, в которой золото используется как денежный товар. Поэтому каждая национальная валюта имела золотое содержание, в соответствии с которым устанавливался ее паритет к другим валютам. Производился свободный обмен валют на золото, за которым была признана роль мировых денег.

Изменение условий развития мирового капитализма в конце XIX - начале XX века, кризисные потрясения в мировом хозяйстве, породившие Первую мировую войну, а также создавшие революционную ситуацию в целом ряде стран, привели к крушению Парижской валютной системы. На смену ей в 1922 г. была законодательно оформлена Генуэзская валютная система, которая базировалась на золото-девизном стандарте (в дополнение к золоту использовались девизы - иностранные валюты). Золотые паритеты были сохранены, а режим плавающих валютных курсов восстановлен. Некоторое время в отдельных странах (напр., США, Великобритании, Франции) использовался также золотосливкский стандарт.

Генуэзская система просуществовала недолго. Уже в первой половине 30-х годов мировая валютная система пережила сильнейшие потрясения, вызванные мировым экономическим кризисом, который охватил и денежно-кредитную сферу. Золото - девизный стандарт потерпел крушение. К началу Второй мировой войны размен банкнот на золото производился фактически только в США.

В ходе Второй мировой войны соотношение мировых экономических сил претерпело

коренные изменения. США превратились в самую мощную державу мира, позиции Великобритании и Франции были ослаблены, а экономика Германии и Японии была разрушена. В этих условиях разработка проектов реформирования мировой валютной системы оказалась под сильным влиянием США и в меньшей степени - Великобритании. В основу новой валютной системы, юридически оформленной решениями международной конференции в г. Бреттонвудсе (США) в 1944г. и поэтому получившей название Бреттонвудской валютной системы, легли следующие принципы.

Был сохранен, хотя и в урезанном виде, золото - девизный стандарт: золото продолжало использоваться в различных формах (были сохранены золотые паритеты, сохранилась связь доллара США с золотом, однако обменивать американскую валюту на благородный металл могли только центральные банки стран, золото могло также использоваться как международное платежное и резервное средство). Помимо доллара роль резервной (ключевой) валюты стал играть также английский фунт стерлингов, однако в действительности был установлен долларový стандарт, поскольку доллар стал единственной валютой, конвертируемой в золото.

Важной особенностью Бреттонвудской системы был переход к системе фиксированных валютных курсов, которые могли отклоняться от установленных пределов лишь в узких пределах.

Были также созданы две валютно-финансовые и кредитные организации - Международный валютный фонд и Международный банк реконструкции и развития, призванные предоставлять кредиты странам-членам при возникновении серьезного дефицита платежного баланса, утрате стабильности национальной валюты, а также осуществлять контроль за соблюдением странами-членами принятых ими обязательств.

Бреттонвудская валютная система отразила усиление экономических позиций США в послевоенном мире и действовала более или менее успешно до тех пор, пока они оставались достаточно прочными. Однако уже в 60-х годах позиции США оказались подорванными, к началу 70-х годов кризис Бреттонвудской системы стал вполне очевидным. Целый ряд экономистов и политических деятелей стали высказывать предложения о необходимости перехода к плавающим валютным курсам. По их мнению, это позволило бы обеспечить более широкую автономию правительств в проведении кредитно-денежной политики, поскольку отпала бы нужда в поддержании стабильных валютных курсов. Введение плавающих валютных курсов также устранило бы имевшую место двоякую асимметрию системы:

- 1) фактически только США определяли мировое предложение денег;

2) в отличие от других стран, которые могли девальвировать свои валюты по отношению к доллару, США были лишены такой возможности. Наконец, плавающие валютные курсы могли бы служить автоматическими стабилизаторами при возникновении ряда диспропорций, в частности они могли бы стать защитой против импортируемой инфляции /1/. Хотя эти взгляды не являлись общепринятыми, тем не менее практическое развитие событий привело сначала к кризису, а затем и крушению Бреттонвудской системы.

Поиски путей выхода из кризиса привели к замене Бреттонвудской системы Ямайской. Соглашение, подписанное в Кингстоне (Ямайка) в 1976 г. и вступившее в силу в 1978 г., означало юридическое оформление четвертой мировой валютной системы.

Вместо золото - девизного стандарта был введен стандарт СДР (специальных прав заимствования), созданных еще в конце 60-х годов и представляющих собой международные активы в виде записей на специальных счетах в Международном валютном фонде. Стоимость 1 единицы СДР определяется на основе валютной корзины, в состав которой в настоящее время входят (в процентах) американский доллар (39), японская иена (18), немецкая марка (21), английский фунт стерлингов (11) и французский франк (11). В связи с переходом к стандарту СДР юридически завершился процесс демонетизации золота, то есть утраты им денежных функций. Были отменены золотые паритеты. Страны-члены МВФ получили право выбора любого режима валютного курса.

В Западной Европе в конце 70-х годов была юридически оформлена региональная Европейская валютная система (ЕВС), которая отразила углубление интеграционных тенденций в этом регионе. Денежной единицей в ЕВС является ЭКЮ, условная стоимость которой определяется по методу валютной корзины, в которую входят денежные единицы стран Европейского Союза. В середине декабря 1996 г. лидеры Евросоюза приняли решение о переходе с 1 января 1999 г. к единой валюте стран ЕС - "ЕВРО". Валютная система России находится в стадии формирования. Ее основой является рубль, который после обособления, а фактически, отделения РФ от денежно-кредитных систем республик бывшего СССР постепенно превратился в частично конвертируемую валюту по текущим операциям, однако сохраняется ряд валютных ограничений.

3. МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ. ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ.

Национальная валюта обменивается на иностранную прежде всего для осуществления платежей за границу при возникновении обязательств перед иностранными юридическими

и частными лицами. С другой стороны, основным каналом поступления иностранной валюты в страну являются платежи из-за границы.

Денежные требования и обязательства в валюте возникают на основе экономических, политических, культурных, научно-технических отношений между государствами, юридическими и физическими лицами, находящимися на территории разных стран. Международные расчеты представляют собой организацию и регулирование платежей по выше указанным денежным требованиям и обязательствам.

Международные расчеты выступают как повседневная деятельность банков, производящих расчеты с границей на основе выработанных международным сообществом и принятых в большинстве стран мира условий, норм и порядка осуществления расчетов. Деятельность банков в сфере международных расчетов является объектом государственного регулирования.

В основном международные расчеты осуществляются безналичным путем через банки путем установления корреспондентских (договорных) отношений между кредитными учреждениями разных стран. С этой целью банки заключают друг с другом корреспондентские соглашения об открытии счетов ("ностро" - счетов данного банка в других банках и "лоро" - счетов других банков в данном банке), в которых оговариваются порядок расчетов, величина комиссионного вознаграждения, а также методы пополнения корреспондентского счета по мере расходования средств.

Банки могут осуществлять международные расчеты и через свои заграничные филиалы и отделения. В зависимости от условий внешнеторговых контрактов, степени конвертируемости и позиций национальной и иностранной валюты применяются различные формы международных расчетов.

Формы, международных расчетов. Мировая практика выработала такие формы и методы, как инкассо, аккредитив, банковский перевод, авансовые расчеты, расчеты по открытому счету, а также расчеты в виде векселей и чеков. В последние десятилетия появилось новое средство кредитные карточки.

Хотя в российской практике термин "Формы международных расчетов" является общепринятым, по-видимому, было бы целесообразно проводить различие между способами платежа и средствами международных расчетов, имея в виду, что термин "формы международных расчетов" объединяет оба вышеуказанных понятия.

К способам платежа относятся: авансовый платеж, аккредитив, инкассо, платежи по открытому счету, платеж сразу же после отгрузки товара.

К средствам расчетов относятся: чек, вексель, банковская тратта, перевод (почтовое,

телеграфное/телексное платежное поручение, платежное поручение по системе СВИФТ, международное платежное поручение).

Регламентация международных расчетов осуществляется с помощью выработанных мировой практикой правил и обычаев. Так, расчеты с использованием документарных аккредитивов кодифицированы Унифицированными правилами и обычаями, которые были впервые приняты Международной торговой палатой на Венском конгрессе (в 1933г.) и периодически пересматриваются (в настоящее время действует редакция 1993г.) Расчеты в форме инкассо регламентируются Унифицированными правилами по инкассо (впервые разработаны Международной торговой палатой в 1936г.; в настоящее время действуют в редакции 1978г.). При этом к указанным документам присоединяются не страны, а банки. В случае присоединения правила и обычаи становятся обязательными для банков и их клиентов, которые используют указанные формы расчетов.

Выбор формы расчетов определяется рядом факторов. Интересы экспортеров и импортеров товаров и услуг не совпадают: экспортер стремится получить платежи от импортера в кратчайший срок, в то же время последний стремится отсрочить платеж до момента окончательной реализации товара. Поэтому выбранная форма расчетов является компромиссом, в котором учитываются экономические позиции контрагентов, степень доверия друг к другу, экономическая конъюнктура, политическая ситуация и т.п. Помимо этого важное значение имеет вид товара - объекта сделки, а также уровень спроса и предложения на товар - объект сделки. Поскольку международные расчеты тесно связаны с кредитными отношениями, то наличие или отсутствие кредитных соглашений (как на межгосударственном уровне, так и на уровне контрагентов) также оказывает влияние на выбор формы расчетов.

Достижение компромисса не означает, что экспортер и импортер получают одинаковые преимущества: некоторые формы более выгодны экспортеру, другие - импортеру. Самой надежной формой оплаты с точки зрения экспортера является авансовый платеж, а наименее надежной - расчет по открытому счету.

Основными формами международных расчетов являются инкассо и аккредитив.

Инкассовая форма расчетов. Суть инкассовой операции состоит в том, что банк по поручению своего клиента (экспортера или кредитора) получает платежи от импортера (плательщика) после отгрузки товаров и оказания услуг. Получаемые средства зачисляются на счет клиента в банке. При этом платежи с импортера могут взыскиваться на основании:

- а) только финансовых документов (простое, или чистое инкассо);

б) финансовых документов, сопровождаемых коммерческими документами, или только коммерческих документов (документарное инкассо).

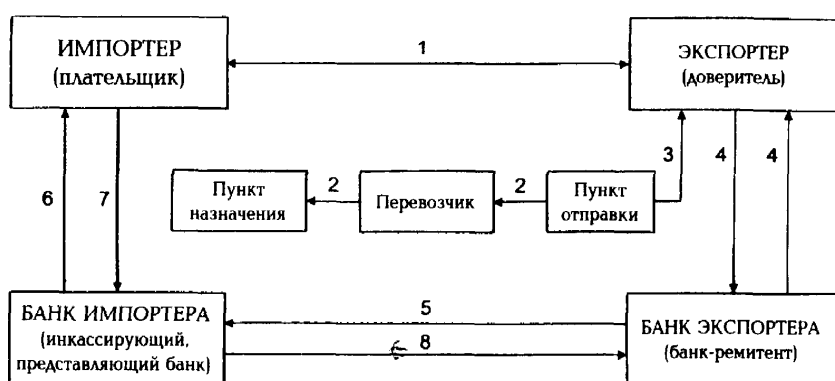
Схему расчетов по инкассо можно представить упрощенно в следующем виде: после заключения контракта, в котором оговаривается, через какие банки будут производиться расчеты, экспортер производит отгрузку товара. После получения от перевозчика транспортных документов экспортер передает все необходимые документы в банк, которому он поручает осуществлять инкассирование (банк-ремитент). Банк-ремитент, проверив документы, направляет их банку-корреспонденту в стране импортера (инкассирующий банк). Последний, проверив документы, представляет их импортеру-плательщику. Инкассирующий банк может делать это непосредственно или через другой банк (так называемый представляющий банк). Документы выдаются плательщику:

а) против платежа;

б) против акцепта; и реже;

в) без оплаты документов в зависимости от инкассового поручения. Получив платеж от импортера, инкассирующий банк направляет выручку в банк-ремитент, который зачисляет ее на счет экспортера.

Схема 1. Расчеты в форме инкассо /З/



1. Заключение контракта (обычно с указанием банков, через которые будут производиться расчеты).

2. Отгрузка экспортером-доверителем товара в соответствии с условиями контракта.

3. Получение экспортером транспортных документов от перевозчика.

4. Подготовка экспортером комплекта документов (транспортных и др., а также при необходимости и финансовых) и представление их при инкассовом поручении своему банку (банку-ремитенту).

5. Проверка банком-ремитентом документов (по внешним признакам) и отсылка их вместе с инкассовым поручением банку-корреспонденту (инкассирующему банку) в стране импортера.

6. Представление инкассирующим банком инкассового поручения и документов импортеру (плательщику) для проверки с целью получения платежа или акцепта тратт (переводных векселей) непосредственно или через другой банк, называемый в этом случае представляющим банком.

7. Получение инкассирующим банком платежа от плательщика и выдача ему документов.

8. Перевод инкассирующим банком выручки банку-ремитенту (по почте, телеграфу, телексу, как указано в соответствующих инструкциях).

9. Зачисление банком-ремитентом полученной выручки на счет экспортера.

Инкассовая операция оказывается в целом более выгодной импортеру, поскольку платеж осуществляется против документов, дающих ему право на товар. Следовательно, до этого момента импортер может сохранять свои средства в обороте. При этом он не подвержен риску платить за еще не отгруженный товар. Напротив, экспортеру после отгрузки товара не гарантирована оплата: всегда существует риск того, что импортер по разным причинам может отказаться от товара. К тому же получение экспортером причитающейся ему выручки происходит не сразу после отгрузки товара, а через некоторое время. Тем самым, экспортер фактически предоставляет кредит покупателю. Кроме того, поскольку пробег документов через банки может длиться от нескольких недель до месяца, а в ряде случаев и дольше, существует риск введения валютных ограничений (это относится прежде всего к странам, которые еще не объявили о своем присоединении к статье VIII Устава МВФ об отмене валютных ограничений по текущим операциям).

Аккредитивная форма расчетов. Более выгодной для экспортера является аккредитивная форма расчетов. Аккредитив представляет собой поручение банка (или иного кредитного учреждения) произвести по просьбе клиента оплату документов в пользу третьего лица - экспортера (бенефициара), при условии выполнении им определенных условий. Кроме этого, аккредитив может обеспечить краткосрочный кредит при условии согласия банка произвести учет (покупку) документов. Аккредитивная форма расчетов состоит из следующих основных моментов.

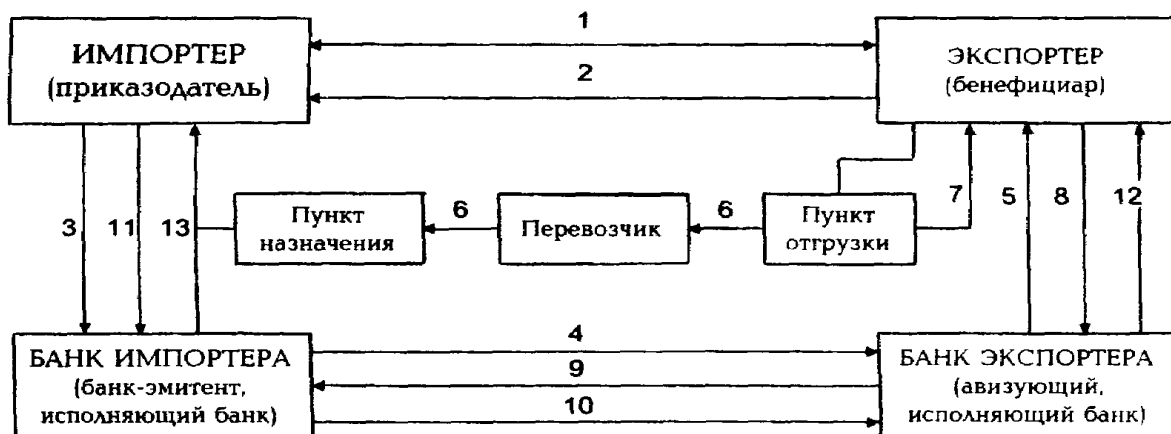
Экспортер и импортер заключают контракт на поставку товаров или оказание услуг с указанием того, что расчеты будут осуществляться в форме аккредитива. Импортер обращается в свой банк (банк-эмитент) с заявлением об открытии аккредитива в пользу экспортера. Банк-эмитент направляет аккредитивное письмо одному из банков в стране экспортера, с которыми он поддерживает корреспондентские отношения (авизующий банк), поручая ему передать аккредитив экспортеру.

После получения (копии) аккредитива экспортер производит отгрузку товара и в соответствии с условиями аккредитива представляет требуемые документы в банк, указанный в аккредитиве (им может быть и авизующий банк), который пересылает их в банк-эмитент. Банк-эмитент проверяет правильность оформления документов и производит их оплату. После перевода денег в авизующий банк, банк-эмитент выдает документы импортеру. Авизующий банк зачисляет поступившие от банка-эмитента средства на счет экспортера, импортер получает товары.

Однако в соответствии с условиями аккредитива оплату представляемых экспортером документов может производить не только банк-эмитент, но и другой банк, указанный в аккредитиве (исполняющий банк). В этом случае исполняющий банк (им может быть и авизующий банк) после оплаты представленных экспортером документов требует возмещения произведенного платежа у банка-эмитента.

Международные расчеты в форме документарного аккредитива можно представить следующей схемой:

Схема 2. Аккредитивная форма расчетов /4/



1. Заключение контракта, в котором указывается, что стороны будут использовать аккредитивную форму расчетов.

2. Извещение импортера о подготовке товара к отгрузке.

3. Представление импортером заявления своему банку на открытие аккредитива с точным указанием его условий.

4. Открытие аккредитива банком-эмитентом (исполняющим банком) и направление его экспортеру (бенефициару) через банк, как правило, обслуживающий бенефициара, который (банк) извещает (авизует) последнего об открытии аккредитива.

5. Проверка авизирующим банком подлинности аккредитива и передача его бенефициару.

6. Проверка бенефициаром аккредитива на предмет его соответствия условиям контракта и в случае согласия отгрузка им товара в установленные сроки.

7. Получение бенефициаром транспортных (и других требующихся по условиям аккредитива) документов от перевозчика.

8. Представление бенефициаром полученных от перевозчика документов в свой банк.

9. Проверка банком экспортера полученных от бенефициара документов и отсылка их банку-эмитенту для оплаты, акцепта (согласия на оплату или гарантирования оплаты) или неогоциации (покупки).

10. Проверка банком-эмитентом полученных документов и (в случае выполнения всех условий аккредитива) перевод суммы платежа экспортеру.

11. Дебетирование банком-эмитентом счета импортера.

12. Зачисление авизирующим банком выручки на счет бенефициара.

13. Получение импортером-приказодателем документов от банка-эмитента и вступление во владение товаром.

При осуществлении расчетов в аккредитивной форме банки взимают более высокий комиссионный сбор, поскольку она является сложной и сопряжена с большими издержками.

Расчеты в форме аванса. Наиболее выгодны экспортеру расчеты в форме аванса (то есть оплата части стоимости контракта до отгрузки товара). Как правило, платеж в форме аванса может достигать до 1/3 общей суммы контракта. Однако эта форма может применяться только тогда, когда импортер крайне заинтересован в получении товара (в случае, если число продавцов на мировом рынке либо количество товара ограничены), или тогда, когда экспортер оказывает на него сильное давление, которому импортер не может в силу ряда причин противостоять.

Платеж после отгрузки товара производится покупателем (в случае договоренности продавца и покупателя об использовании такого способа платежа) после получения телеграфного или телексного сообщения от продавца с подробным описанием отгруженных товаров. Если оплата от покупателя не поступает, то экспортер имеет некоторую гарантию, поскольку все необходимые для получения товара документы находятся в его руках. Однако в этом случае возникает проблема реализации отгруженных товаров. Учитывая риск, возникающий при этом способе платежа, он может использоваться преимущественно между фирмами, имеющими прочные связи.

Расчеты по открытому счету. При осуществлении расчетов по открытому счету импортер совершает периодические платежи экспортеру после получения товаров. После завершения расчетов производятся окончательная выверка и погашение остающейся задолженности. Этот способ расчетов наиболее выгоден для импортера, экспортер же не имеет твердых гарантий получения оплаты за отгруженные товары. К тому же ему приходится в ряде случаев прибегать к банковскому кредиту. Поэтому платежи по открытому счету чаще применяются между деловыми партнерами, связанными тесными хозяйственными отношениями и испытывающими высокую степень доверия друг к другу.

Другие формы расчетов. Среди инструментов расчетов меньше времени требуют расчеты с использованием системы СВИФТ (акционерное общество Всемирная Межбанковская

финансовая телекоммуникационная сеть, созданное в Брюсселе в 1973г.; Россия (СССР) является членом с 1989г), а также телеграфные переводы. Расчеты с использованием чеков и векселей занимают более продолжительный период.

Применяемые в международных расчетах переводные векселя (тратты) представляют собой безусловный приказ трассанта (кредитора) трассату (заемщику) об уплате в указанный в векселе срок ремитенту (третьему лицу) определенной суммы денег. Акцептованные банками тратты (то есть тратты, имеющие согласие плательщика на оплату) могут быть обращены в наличные деньги путем учета (то есть путем продажи их банку или специализированному учреждению до истечения срока, которые взимают за это Определенную плату). Регламентация вексельного законодательства основывается на Единообразном вексельном законе, принятом Женевской вексельной конвенцией 1930г.

Расчеты с использованием чеков базируются на Чековой конвенции 1931г. Чек представляет собой денежный документ установленной формы, содержащий безусловный приказ чекодателя банку о выплате предъявителю чека указанной в нем суммы. Чек может быть выписан в любой валюте. Издержки оформления относительно невелики. Однако существующие риски (например, потери чека при пересылке) снижают эффективность этого средства расчетов.

В последние годы в международных расчетах все шире применяются кредитные карточки - именные денежные документы, дающие их владельцам возможность приобретать товары и услуги без оплаты наличными. Используемые кредитные карточки выпущены преимущественно банками США. В последнее время наметилась тенденция к возрастанию роли кредитных карточек в России.

Следует ожидать, что по мере внедрения научно-технических достижений в практику международных расчетов возрастет роль электронных средств.

Россия, начавшая радикальную трансформацию своей экономики, постепенно формирует национальную валютную систему с учетом имеющейся мировой практики. Вступление России в Международный валютный фонд означает, что она принимает на себя обязательства, содержащиеся в Уставе этой организации. Становление национальной валютной системы идет быстрыми темпами. Российские коммерческие банки начинают выходить на международный рынок капиталов, устанавливая корреспондентские отношения с иностранными банками, все шире используют существующие формы международных расчетов.

резюме

Международные валютные отношения являются одной из наиболее динамично развивающихся форм международных экономических отношений. Денежные единицы стран становятся валютой, когда используются в международных экономических отношениях. В зависимости от степени свободы обмена национальной валюты на иностранную, различаются свободно конвертируемые (свободно используемые), частично конвертируемые и неконвертируемые (замкнутые) валюты. Соотношение между двумя валютами, цена одной валюты, выраженная в денежных единицах другой страны, называется валютным курсом. Валютный курс испытывает на себе воздействие многочисленных факторов. Формирование устойчивых экономических отношений по поводу купли-продажи валюты и их правовое оформление образуют валютные системы (национальные, региональные и мировую). Валютная система состоит из ряда взаимосвязанных элементов и взаимозависимостей. В истории мирового хозяйства насчитывается три мировых валютных системы (Парижская, Генуэзская и Бреттонвудская). В настоящее время действует Ямайская валютная система, в которой закреплено изменение роли и места основных промышленно развитых стран в мировой экономике во второй половине XX в. Валютная система России находится в стадии становления. Российский рубль является частично конвертируемой валютой. Экономические, политические, культурные связи между странами порождают денежные требования и обязательства, платежи по которым подлежат регулированию. С этой целью применяются различные формы международных расчетов. Выбор формы расчетов определяется рядом факторов. Некоторые формы расчетов более выгодны экспортеру, другие - импортеру.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ - общественные отношения, складывающиеся при функционировании валюты в мирохозяйственных связях и обслуживающие обмен результатами деятельности субъектов мирового хозяйства.

ВАЛЮТА - денежная единица страны, используемая во внешнеэкономических связях и международных расчетах, а также международные (региональные) счетные валютные единицы

ВАЛЮТНЫЙ КУРС - цена денежной единицы данной страны (национальной валюты),

выраженная в денежных единицах другой страны, том или ином наборе валют или в международных (региональных) счетных валютных единицах.

ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА - совокупность экономических отношений, связанных с функционированием валюты, и форм их организации.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ - организация и регулирование платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим на базе экономических, политических, научно-технических и культурных отношений между государствами, юридическими и физическими лицами, находящимися в разных странах.

литература

1. Подр. см.: Krugman P.R., Obstfeld M. International Economics. Theory and Policy. Glenview, Illinois, etc. Scott, Foresman and Company, 1988, p.537-547.

2. Trade Finance Payments and Services. L.: BPP Publishing Ltd, 1993, p.94-95.

3. Международные расчеты по коммерческим операциям. Часть 2. Инкассо. Перевод. М., 1994, с.6.

4. Международные расчеты по коммерческим операциям. Часть 1. Аккредитив. Изд. 2-е, переработ. М., 1994, с. 8.

Глава 13. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-ДЕНЕЖНЫЕ РЫНКИ И КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ

1. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЙ.

2. МЕЖДУНАРОДНЫЙ КРЕДИТНЫЙ РЫНОК. ЕВРОРЫНОК ВАЛЮТ И КРЕДИТОВ.

3. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-КРЕДИТНЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ.

1. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ

ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЙ.

Купля и продажа иностранной валюты осуществляется на валютных рынках, представляющих собой официальные центры, где такие сделки совершаются по определенному курсу. В более широком смысле под валютным рынком понимают сферу экономических отношений, возникающих при совершении операций по купле-продаже иностранной валюты на валютных рынках также осуществляются операции, связанные с движением капитала (купля-продажа ценных бумаг в иностранной валюте, валютное инвестирование).

В зависимости от объема торговли валютой, числа торгуемых валют среди валютных рынков можно выделить национальные (локальные), региональные и мировые. Валютные рынки сложились в XIX в. Рост объемов операций на национальных рынках и углубление взаимных связей между ними по мере усиления тенденции к интернационализации хозяйственной жизни привели к образованию мирового валютного рынка.

80-е и первая половина 90-х годов ознаменовались быстрым ростом операций на мировых валютных рынках. В 1986 г. ежедневный объем сделок с валютой в мире равнялся примерно 320-330 млрд. долларов, к 1989 г. он увеличился до 650 млрд., в 1995г. до 1200 млрд. долл. Таким образом, за десятилетие рост ежедневного оборота мирового валютного рынка составил около 4 раз.

Разумеется, масштабы операций, совершаемых с валютой, намного превышают потребности коммерческих сделок. Валютные рынки используются все более широко для страхования валютных и кредитных рисков, важнейшее место ныне также занимают спекулятивные и арбитражные операции.

Быстрый рост валютных рынков в немалой степени связан с крушением Бреттонвудской валютной системы. Ямайская система, в которой разрешен свободный выбор режима валютного курса, хотя и дает центральным банкам более широкие возможности для маневра, привела к усилению повседневной нестабильности валютных курсов. Одним из следствий этого стало возрастание масштабов валютной спекуляции. Считается, что валютная спекуляция обеспечивает ликвидность, однако оказывает дестабилизирующее воздействие на рынок. Именно поэтому большое значение имеют интервенции центральных банков.

Эти интервенции не всегда приносят желаемый результат. Действия валютных спекулянтов летом и осенью 1992 г. привели к резкому снижению курса фунта стерлингов. Периодически давление испытывают практически все валюты, в которых совершаются сделки. Однако роль центральных банков как стабилизаторов валютного рынка остается весьма

значительной. В середине 90-х годов усилия центральных банков и финансовых органов позволили в целом стабилизировать положение на мировых валютных рынках. Это, однако, не означает, что центральные банки одержали окончательную победу над валютными спекулянтами.

На мировом валютном рынке существует своя внутренняя иерархия. Три центра (Лондон, Нью-Йорк и Токио) далеко опережают другие валютные рынки по масштабам совершаемых операций. При этом в Лондоне объем ежедневных сделок с валютой (около 460 млрд. дол. в 1995 году) превышает Нью-Йорк и Токио, вместе взятые.

Крупными региональными валютными рынками в Европе является Франкфурт-на-Майне, Цюрих, Париж, Брюссель, в Азии - Сингапур и Гонконг.

Мировой валютный рынок, действующий круглосуточно, имеет децентрализованный характер. Основная часть операций с валютой совершается между крупными банками использованием новейшей электронной аппаратуры. Именно ее внедрение позволило сократить время исполнения сделок, однако не полностью сняло валютный риск, учитывая многочасовую разницу между отдаленными частями рынка (разница во времени составляет между Токио и Лондоном -9 часов, между Лондоном и Нью-Йорком - 5 часов, между Нью-Йорком и Токио - 10 часов). Операции на мировом валютном рынке унифицированы.

В некоторых странах определенную роль играют валютные биржи. Однако по мере развития национального валютного рынка она снижается.

Российский валютный рынок в середине 90-х годов оставался местным (локальным) рынком. Ежегодный объем операций оставался на уровне примерно 90-100 млрд. долларов. Основными сегментами являлись биржевой, внебиржевой (межбанковский) и фьючерсный рынки. Биржевой сегмент имел до недавнего времени большее значение, однако к 1995 г. его удельный вес снизился. По оценкам, объем операций, совершаемых на внебиржевом рынке (40-50 млрд. долларов США в 1995г.) превышал показатели биржевого. В настоящее время несмотря на кризис ликвидности в августе 1995 г. межбанковский сегмент валютного рынка также больше биржевого по объему операций.

Валютные операции. На валютных рынках осуществляются валютные операции,

представляющие собой сделки по поводу купли-продажи валюты, в результате чего происходит смена собственника национальной и иностранной валюты (или двух иностранных валют). К валютным операциям относят также предоставление ссуд и осуществление расчетов в иностранной валюте. Основными видами валютных операций являются сделки с немедленной поставкой валюты, а также срочные. В последние годы быстрыми темпами возростал объем новых форм срочных сделок: операций своп, опционов, фьючерсов.

В валютной сделке всегда участвуют по меньшей мере две стороны, одной из которых, как правило, является банк. Поэтому банк предлагает клиенту или покупателю такой курс продажи или покупки, который позволяет банку не только покрывать расходы, связанные с куплей-продажей валюты, но и получать определенный доход. Курс, по которому банк приобретает у клиента иностранную валюту, называется курсом покупателя, курс, по которому банк продает валюту - курсом продавца. Хотя, на первый взгляд, кажется естественным, что курс покупателя ниже курса продавца (и в большинстве случаев это действительно так), однако данная ситуация характерна для прямой котировки, то есть для ситуации, когда 1 единица иностранной валюты выражается в определенном количестве единиц национальной валюты (например, 1 доллар США = 5450 рублей). При косвенной котировке (то есть тогда, когда 1 единица национальной валюты выражается в определенном количестве единиц иностранной валюты) курс покупателя выше курса продавца. Косвенная котировка используется в основном в Великобритании и некоторых других странах). Обе котировки в принципе равнозначны.

ПРИМЕР 1: *Английский банк дает следующую котировку американскому банку:*

1 фунт стерлингов = 1,5600 – 1,5610 доллара США.

В данном примере использована косвенная котировка;

курс продавца 1,5600, курс покупателя = 1,5610.

Можно осуществить перевод этой косвенной котировки в прямую делением 1 на 1,5600 - 1,5610. Перемножение прямой и косвенной котировок дает единицу.

1 доллар = 0,6406 - 0,6410 фунта стерлингов. Более низкое значение означает курс покупателя, а большее - курс продавца:

В этом случае английский банк покупал бы доллары по 0,6406 фунтов стерлингов за один доллар, а продавал - по 0,6410 фунта стерлингов за один доллар.

Валютная позиция. При совершении валютных сделок банкам необходимо следить за валютной позицией, под которой понимается соотношение требований и обязательств по каждой иностранной валюте.

При их равенстве позиция считается закрытой, в противном случае позиция является открытой (длинной, когда требования по валюте превышают обязательства, короткой, когда требования по валюте меньше обязательств). Открытая позиция всегда означает подверженность валютному риску, то есть возможности резких, неожиданных и неблагоприятных изменений валютного курса, что может принести значительные убытки (или прибыль, если валютный курс изменяется в благоприятную сторону).

Сделки с немедленной поставкой предполагают поставку валюты на второй рабочий день со дня заключения сделки.

Срочные сделки представляют собой соглашения о будущей поставке валюты по курсу,

зафиксированному на момент заключения сделки. При этом валютный контракт может быть категоричным (твердым), то есть обязательным для исполнения обеими сторонами сделки. В других случаях он дает клиенту банка право выбора осуществлять или не осуществлять заключенную ранее сделку. Валютные сделки могут заключаться с конкретным клиентом или торговаться централизованно на биржах. Поэтому срочные сделки подразделяются на форвардные (категоричные для обеих сторон), опционы (покупатель опциона имеет право решать, осуществлять сделку или нет) и фьючерсные (торгуются только централизованно на биржах).

В последние годы появились и получили широкое распространение сделки своп. Своп представляет собой соглашение, оформленное одним документом, согласно которому обе стороны осуществляют периодические платежи друг другу /1/. Валютные свопы, являющиеся одним из видов этих сделок, представляют собой соглашение о взаимовыгодном обмене валютными обязательствами в случае, если одна из сторон имеет сравнительное преимущество на рынке одной из валют. В нижеследующем примере приведен один из вариантов валютных свопов.

ПРИМЕР 2. Ставка процента по краткосрочным валютным кредитам

	<i>страна А</i>	<i>страна В</i>
<i>фирма 1</i>	9%	12%
<i>фирма 2</i>	10%	11%

Если фирма 1 имеет потребность в валюте страны Б, а фирма 2 - в валюте страны А, тогда становится возможным своп. Фирма 1 берет кредит в валюте своей страны (А) и зачисляет его на счет фирмы 2, а фирма 2 берет кредит в валюте своей страны (Б) и зачисляет его на счет фирмы 1. В этом случае фирма 1 совершает платежи из расчета 11%, а фирма 2 - 9%.

Фирма 1 имеет выгоду ($12\% - 11\% = 1\%$), а фирма 2 ($10\% \cdot 9\% = 1\%$), то есть обмен обязательствами (оплата соответствующих процентов) оказался выгодным обеим сторонам. Однако совсем не обязательно, чтобы распределение выгод было одинаковым. Все зависит от условий конкретного соглашения своп.

Валютный своп может также осуществляться в виде комбинации двух конверсионных сделок на условиях немедленной поставки и поставки валюты в будущем.

В последние десятилетия структура валютных операций претерпела существенные изменения. Удельный вес сделок с немедленной поставкой валюты снизился, в то же время доля срочной торговли резко возросла. Это отражает, в частности, тот факт, что валютная спекуляция и стремление снизить валютный риск все более становятся основным движущим фактором развития валютного рынка.

2. МЕЖДУНАРОДНЫЙ КРЕДИТНЫЙ РЫНОК. ЕВРОРЫНОК ВАЛЮТ И КРЕДИТОВ

Международный валютный рынок тесно связан с международным кредитным рынком, который представляет собой сферу и форму организации движения кредитных ресурсов между

странами. Он представляет собой часть рынка ссудных капиталов, на котором предоставляются средне- и долгосрочные иностранные кредиты.

Как и валютный рынок, этот сегмент рынка ссудных капиталов в 80-х и первой половине 90-х годов претерпел огромные изменения. В 1980 г. объем международного кредита (кредитов, предоставляемых банками одной страны банкам другой страны, а также местным банкам в иностранной валюте) составлял около 320 млрд. долл. В 1991 г., несмотря на кризис задолженности развивающихся стран, он увеличился до 7,5 трлн. долларов, что составило свыше 40% от совокупного ВВП стран Организации экономического сотрудничества и развития.

еврорынок. Важнейшей частью международного кредитного рынка является еврорынок, под которым понимается рынок, на котором депозитные и ссудные операции производятся в евровалютах. Приставка "евро" не означает появления некоей новой валюты. Евровалюта (например, евородоллар, евромарка, евроиена и т.п.) - это национальная валюта, которая переводится на счет в иностранный банк и используется последним для кредитных операций в любой стране. Географически еврорынок не ограничивается пределами Европы.

В значительной степени еврорынок появился как реакция на отсутствие мировой валюты в условиях интернационализации хозяйственной жизни. Основными участниками рынка еврокредитов выступают государственные органы (центральные и местные), государственные предприятия, транснациональные компании и банки, а также международные Кредитно-финансовые институты. На еврорынке предоставляются кредиты на различных условиях:

-
- по твердой процентной ставке;
-
- по плавающей ставке (ролловерные кредиты);
-

- стенд-бай;

-
- синдицированные.

Обычный срок кредитов по твердой ставке - до 2 лет. Однако более распространенными являются ролloverные кредиты, которые предусматривают пересмотр через определенные промежутки времени ставки процента (в сторону повышения или снижения в зависимости от динамики ставки предложения Лондонского межбанковского рынка (ЛИБОР - London Inter-Bank Offered Rate)).

Кредиты "стенд-бай" дают клиенту возможность получать кредиты в евровалюте (под определенный процент). Банк также взимает комиссионные за обязательство предоставлять клиенту финансовые ресурсы вне зависимости от того, пользуется ли он кредитом или нет.

Весьма характерным для рынка еврокредитов являются синдицированные займы, которые предоставляются синдикатами банков, образуемых для совместного проведения кредитных операций. Появление и широкое распространение синдицированных еврокредитов связаны с тем, что в соответствии с существующим законодательством банк не может предоставлять одному заемщику кредит в размере большем, чем определенный процент от своего собственного капитала, а кроме того, синдицирование позволяет диверсифицировать или уменьшить кредитные риски.

Международный кредитный рынок тесно связан с международным финансовым рынком, который специализируется в основном на эмиссии ценных бумаг и их последующем обращении. На финансовом рынке осуществляется эмиссия иностранных и международных облигационных займов. Доля сегмента иностранных облигационных займов в целом имеет тенденцию к снижению, зато рынок международных облигаций (еврооблигаций) растет быстрыми темпами. В начале 80-х годов суммарная величина облигационных займов равнялась 259 млрд. долл, в 1991 г. она превысила 1,6 трлн. дол.

Еврооблигации, Значительную часть облигационных-займов составляли еврооблигации (облигации в евровалютах). Как правило, они выпускаются в валюте, отличной от страны выпуска, и размещаются на международных рынках капиталов. Обычный срок погашения еврооблигаций - 10-15 лет. Почти во всех случаях эти ценные бумаги выпускаются на предъявителя, поэтому они обладают высокой ликвидностью. Размещение облигаций осуществляют банковские консорциумы или международные организации. На вторичном рынке еврооблигаций обращаются ранее выпущенные ценные бумаги. Ежемесячный объем выпуска новых еврооблигаций в 1996г. составлял примерно 40-50 млрд. дол. Основная валюта выпуска американский доллар (примерно 40%).

Помимо еврооблигаций большое распространение получили различные инструменты операций рынка ссудных капиталов, в частности евровекселя - краткосрочные долговые обязательства, которые могут отчуждаться (переуступаться). Проценты по евровекселям более тесно отражают движение текущих рыночных ставок. В отличие от других ценных бумаг евровекселя могут выпускаться компаниями, не имеющими официального рейтинга, и на любой срок (в пределах сроков, обычных для этого вида ценных бумаг - 3-6 месяцев).

Широкое распространение на еврорынке получили также депозитные сертификаты, которые представляют собой выдаваемые банками письменные свидетельства о депонировании вкладчиками денежных средств, дающие им право на получение вклада и процентов (сроки вкладов колеблются от месяца до нескольких лет), а также некоторые другие инструменты.

Произошедшие в 80-х годах глубокие качественные изменения привели к созданию глобального интегрированного рынка ссудных капиталов. Хотя это мнение не является общепризнанным, однако по ряду параметров (например, по наличию возможности совершения эффективных сделок в любой точке) рынок действительно стал глобальным. Это создает, с одной стороны, более благоприятные условия для получения мировых финансовых ресурсов, а с другой, - значительно повышает системные риски. Именно поэтому возрастает значение международных валютно-кредитных и финансовых институтов.

3. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-КРЕДИТНЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ

Термин "международные валютно-кредитные и финансовые институты" используется для обозначения различных организаций, которые в той или иной мере выполняют функции регулирования международных валютных, кредитных и финансовых отношений, проведения исследований по проблемам валютно-кредитной и финансовой сфер мирового хозяйства, выработки рекомендаций и предложений. Среди них особое место занимают организации в системе ООН: Международный валютный фонд (МВФ) и группа Всемирного банка - Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и три его филиала - Международная ассоциация развития (МАР), Международная финансовая корпорация (МФК) и Международное инвестиционно-гарантийное агентство (МИГА).

МВФ и МБРР обладают полной автономностью в своих действиях. Организованы они по принципу акционерных обществ, поэтому государства-члены значительно отличаются по числу голосов.

Обе указанные организации были созданы в соответствии с решениями Бреттонвудской конференции 1944 г. и были призваны играть одну из центральных ролей в Бреттонвудской валютной системе и в финансовом устройстве послевоенного мира. Несмотря на развал Бреттонвудской системы и замену ее Ямайской обе эти организации продолжают играть важную роль в международных экономических отношениях. При этом МВФ в целом более успешно, чем МБРР приспосабливается к изменениям на мировой экономической арене.

МВФ. Число членов МВФ на начало 1997г. составляет 181 государство. Россия вступила в МВФ в 1992г.

Целями создания МВФ были следующие: содействовать сбалансированному росту международной торговли; поддерживать устойчивость валютных курсов; способствовать созданию многосторонней системы расчетов по текущим операциям между членами Фонда и устранению валютных ограничений, тормозящих рост международной торговли; предоставлять странам-членам кредитные ресурсы, позволяющие регулировать несбалансированность внешних платежей без использования ограничительных мер в области внешней торговли и расчетов; служить форумом для консультаций и сотрудничества в области международных валютных вопросов /3/.

Каждый член МВФ имеет свою долю в совокупном капитале фонда - квоту, выражаемую в международных счетных единицах СДР (специальных правах заимствования). От величины квоты зависит число голосов, которое имеет государство - член Фонда (к 250 "базисным" голосам добавляется по 1 голосу на каждые 100 тыс. СДР квоты). Наибольшую квоту в капитале МВФ и, соответственно, наибольшее число голосов имеют США - 17,7 процента от общего количества голосов, Германия и Япония - по 5,5 процентов голосов, страны Европейского союза - более 26 процентов, Россия - 2,9 процента.

Число голосов имеет особый вес при принятии решений: по самым важным вопросам требуется квалифицированное большинство - 70 и 85 процентов. Поэтому США и страны ЕС могут блокировать важнейшие решения МВФ.

Страны-члены МВФ вносят свою квоту в капитал Фонда резервными активами (СДР и свободно используемой валютой по согласованию с Фондом) 25 процентов и национальной валютой 75 процентов.

Помимо капитала, формируемого за счет квот, МВФ может привлекать и заемные ресурсы.

МВФ предоставляет ресурсы странам-членам, испытывающим серьезные трудности с платежным балансом и для осуществления программ стабилизации экономики, выдвигая при этом достаточно жесткие условия, что нередко рассматривается как диктат со стороны Фонда.

Одним из крупных заемщиков Фонда в середине 90-х годов стала Россия.

Группа Всемирного банка. Международный банк реконструкции и развития (МБРР) является международным кредитно-финансовым институтом, который в начальный период своей деятельности был призван уделять основное внимание восстановлению экономики западно-европейских стран, а с 60-х годов в центре внимания банка оказались развивающиеся страны. Радикальные изменения в мировом хозяйстве в конце 80-х - первой половине 90-х годов сделали объектом деятельности банка бывшие социалистические страны.

Членами МБРР могут быть только государства, принятые в МВФ. Россия стала членом

МБРР в 1992г.

Капитал МБРР образован путем подписки в соответствии с квотой, определенной для каждого государства в соответствии с его относительным экономическим потенциалом. Наибольшей квотой (около 17,5 процентов) и числом голосов (примерно 17 процентов) обладают США. Доля России в капитале фонда (и, соответственно, в общем количестве голосов) - около 3 процентов.

МБРР предоставляет кредиты только платежеспособным заемщикам. Особенностью банка является то, что он не переносит сроки платежей по предоставленным кредитам. Поэтому МБРР никогда не имел убытков. Банк накопил значительный опыт в проектном финансировании (кредитовании на основе тщательного изучения экономической и финансовой целесообразности отдельных проектов).

Финансовые ресурсы МБРР складываются из собственного капитала (176,5 млрд. дол. по состоянию на 30 июня 1995г.), получаемой прибыли от операций, а также из средне- и долгосрочных займов на международных рынках капиталов. Часть заемных средств банк получает от центральных банков отдельных стран.

В 1956г. была образована Международная финансовая корпорация (МФК) в целях стимулирования частного сектора в развивающихся странах. Особенностью МФК является то, что она не признает гарантий государств.

В 1960г. как филиал МБРР была создана Международная ассоциация развития (МАР) для оказания содействия беднейшим развивающимся странам.

Средства МАР образуются в основном за счет добровольных взносов более богатых стран-членов. В последнее время МАР испытывает большие затруднения с очередным пополнением ресурсов.

Льготные кредиты МАР предоставляются только государствам. Срок погашения - 35-40 лет; не предусматривается выплата процентов за пользование ресурсами. За обслуживание средств, выделяемых в рамках кредитов, взимается сбор в размере 0,5 процента.

В 1988 г. в группе Всемирного банка появилось новое учреждение Многостороннее инвестиционно-гарантийное агентство (МИГА), созданное с целью стимулирования инвестиций в странах-членах. Спецификой его деятельности является то, что МИГА предоставляет гарантии иностранным инвесторам против потерь, вызываемых некоммерческими рисками.

Кроме группы Всемирного банка кредитные ресурсы на цели развития предоставляют **региональные банки развития**: Азиатский банк развития (учрежден в 1965 г.; базируется в Маниле); Африканский банк развития (осуществляет операции с 1965г штаб-квартира в

столице Кот-д'Ивуара Абиджане.); Межамериканский банк развития (начал деятельность с 1 января 1960г; штаб квартира в Вашингтоне.), Исламский банк развития (приступил к операциям с 1975г.; местонахождение в г. Джидда, Саудовская Аравия) и ряд других финансово-кредитных институтов.

Несколько кредитно-финансовых институтов осуществляет операции в Европейском Союзе. Рожденные в значительной степени в результате начавшихся интеграционных процессов, они оказывают на них обратное, стимулирующее воздействие.

С 1958 г. осуществляет операции Европейский инвестиционный банк (ЕИБ, штаб-квартира в Люксембурге). Создано также несколько структурных фондов.

В 1994г. вместо действовавшего с 1973г. Европейского фонда валютного сотрудничества был создан Европейский валютный институт, на который была возложена задача подготовки перехода к заключительному этапу создания экономического и валютного союза в рамках ЕС.

С апреля 1991 г. на Европейском континенте началась деятельность Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), созданного для содействия переходу к рыночной экономике стран Центральной и Восточной Европы, а также поддержка там частной и предпринимательской инициативы.

Особенностью ЕБРР является то, что среди его учредителей две международные организации - ЕЭС (ныне ЕС) и Европейский инвестиционный банк.

Капитал банка (10 млрд. ЭКЮ) формировался путем выпуска акций, из которых только 30% подлежали оплате. В связи с ожидаемой нехваткой капитала в 1996г. было принято решение о двукратном увеличении капитала ЕБРР (до 20 млрд. дол.). При этом учредители банка согласились с тем, что это было первое и последнее увеличение капитала. По оценкам, после 1999г. ЕБРР сможет обеспечить необходимые для своей деятельности ресурсы за счет собственных и заемных средств.

Доли различных стран в капитале ЕБРР и, соответственно, в числе голосов менее дифференцированы, чем, например, в МБРР. США имеют 10% акций, Великобритания, Италия, Франция, ФРГ и Япония - по 8,5%. Таким образом, в принципе, ни одна из стран не может заблокировать важнейшие решения банка, для принятия которых требуется 85% голосов.

Особое место среди международных валютно-кредитных и финансовых организаций занимает Банк международных расчетов (БМР, создан в 1930 г.; штаб-квартира в Базеле, Швейцария).

БМР выполняет две основные функции: а) оказывает содействие сотрудничеству между

центральными банками и обеспечивает благоприятные условия для проведения международных финансовых операций; б) выполняет роль доверенного лица или агента по осуществлению международных расчетов.

По форме БМР организован как акционерное общество. Особенностью БМР является использование в расчетах франка с золотым содержанием 0,29032258 г. Разрешенный к выпуску капитал (1,5 млрд. золотых франков) оплачен в размере 19,7%. Активы и пассивы, выраженные в долларах США, переводятся в золотые франки по курсу 208 долларов США за тройскую унцию золота (1 золотой франк = 1,94149 доллара США). Все другие валюты пересчитываются по их курсу по отношению к доллару США.

Акционерами банка являются главным образом промышленно развитые государства. Учитывая рост значения развивающихся стран, в частности азиатских, в мировой экономике, в сентябре 1996 г. в члены банка было принято 9 новых членов, в том числе Россия.

резюме

Купля и продажа иностранной валюты осуществляется на валютных рынках. Международный валютный рынок представляет собой совокупность национальных, региональных и мировых валютных рынков. В 80-х и первой половине 90-х годов объем операций международного валютного рынка возрос быстрыми темпами. На валютных рынках совершаются валютные операции с немедленной поставкой валюты, а также различные виды срочных операций. При совершении сделок с валютой кредитные учреждения внимательно следят за валютной позицией по каждой иностранной валюте, поскольку открытая позиция связана с риском. Международный валютный рынок тесно связан с международным кредитным и международным финансовым рынками. Важнейшей частью международного кредитного и финансового рынков является еврорынок (валют, кредитов и финансовых инструментов). Правовая и организационная структура мирового хозяйства включает ряд валютно-кредитных и финансовых институтов, деятельность которых охватывает различные стороны международных экономических отношений.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК - система экономических отношений, возникающих при совершении операций по купле-продаже валюты, а также ценных бумаг в иностранной валюте. Охватывает все ведущие валюты мира. Имеет сложную иерархию (состоит из мировых, региональных, национальных валютных рынков).

ВАЛЮТНЫЕ ОПЕРАЦИИ - вид деятельности, охватывающий куплю-продажу иностранной валюты, предоставление в ссуду иностранной валюты, расчеты в иностранной валюте. Осуществляется финансовыми, кредитными учреждениями, юридическими и физическими лицами,

ВАЛЮТНАЯ ПОЗИЦИЯ - соотношение требований и обязательств в иностранной валюте.

МИРОВОЙ КРЕДИТНЫЙ РЫНОК - сфера рыночных отношений, охватывающая движение ссудного капитала между странами.

ЕВРОРЫНОК - часть мирового рынка ссудных капиталов, на котором операции совершаются в евровалютах. Состоит из рынка евровалют, еврокредитов, еврооблигаций, евроексселей, а также новых финансовых инструментов.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-КРЕДИТНЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ - международные организации, в той или иной мере выполняющие функции регулирования международных валютных, кредитных и финансовых отношений, проведения исследований по проблемам валютно-кредитной и финансовой сфер мирового хозяйства, выработки рекомендаций и предложений.

литература

1. Marshall J.F., Kapner K.R. Understanding Swaps. N.Y., etc: John Wiley & Sons, 1993, p.3.
2. The Economist. A Survey of the World Economy. September 19th 1992. p.6, 9.
3. Финансовая организация и деятельность Международного валютного фонда. Вашингтон, 1994, с. 11.

Глава 14. МЕСТО И РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫХ И БАНКОВСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СИСТЕМЕ МЭО

- 1. МЕСТО И РОЛЬ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ СИСТЕМЫ ООН
В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ.**
- 2. ЗНАЧЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫХ И КРЕДИТНЫХ
ОРГАНИЗАЦИЙ.**
- 3. РОССИЯ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.**

Международные валютно-финансовые и банковские организации занимают важное место в системе международных экономических отношений.

Во-первых, их деятельность позволяет внести регулирующее начало и определенную стабильность в противоречивую целостность всемирного хозяйства, обеспечивая в целом бесперебойное функционирование валютно-финансовой сферы. Необходимость этого объясняется прежде всего как значительно возросшими масштабами взаимных связей государств, так и их изменившимся характером.

Во-вторых, они призваны служить форумом для налаживания сотрудничества между странами и государствами. С ослаблением идеологического противостояния эта задача становится все более актуальной.

В-третьих, возрастает значение международных валютно-финансовых организаций в сфере изучения, анализа и обобщения информации о тенденциях развития и выработки рекомендаций по важнейшим проблемам всемирного хозяйства.

В зависимости от целей и степени универсальности международные валютно-финансовые институты подразделяются на организации, имеющие мировое значение, региональные, а также организации, деятельность которых охватывает какую-либо конкретную сферу всемирного хозяйства.

К организациям первого типа относятся, например. Международный валютный фонд и группа Всемирного банка.

1. МЕСТО И РОЛЬ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ СИСТЕМЫ ООН В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ

Универсальность МВФ по сравнению с другими организациями определяется тем, что он сочетает регулирующие, консультативные и финансовые функции /1/.

Регулирующая функция МВФ состоит в том, что он осуществляет надзор за политикой стран-членов на предмет ее соответствия обязательствам, которые принимает на себя страна, вступая в Фонд.

В соответствии с Уставом в центре внимания МВФ находятся вопросы наблюдения за политикой стран-членов в отношении валютных курсов. С углублением тенденций к становлению глобальной экономики указанная роль возросла. Это связано также и с тем, что после вступления в МВФ бывших социалистических стран эта организация стала подлинно всемирной.

Контроль за политикой стран-членов осуществляется в рамках регулярных, как правило, ежегодных, двусторонних консультаций персонала МВФ с официальными представителями государств-членов. На этих встречах обсуждению подлежат вопросы экономической политики, в том числе фискальной, валютной и кредитно-денежной, а также рассматривается состояние платежного баланса, внешнего долга страны.

Можно отметить определенное ужесточение контроля МВФ за мировой валютной системой. В конце 1992 г. вошла в силу третья поправка к Статьям соглашения (Уставу МВФ), которая дает Исполнительному совету Фонда право приостанавливать право голоса и некоторые связанные с этим права стран-членов МВФ, систематически не выполняющих тех или иных обязательств перед Фондом. Впервые это право было использовано МВФ в отношении Судана: с 9 августа 1993 г. право голоса этой страны в Фонде и связанные с этим права были приостановлены. Через год, 2 июня 1994г. подобная процедура была применена в отношении Заира.

Представители Фонда отмечают, что усиление контроля вызвано глубокими изменениями в мировой экономике, в частности вследствие превращения ее в глобальную. Валютно-финансовый кризис, поразивший Мексику в конце 1994г., и осознание того, что масштабы, быстрота и воздействие финансовых кризисов в открытой мировой экономике претерпели фундаментальную модификацию, явились стимулом для принятия Фондом мер по усилению надзора /2/.

Усиление надзора осуществляется по трем направлениям. Во-первых, разрабатывается стандарт представления странами-членами статистических данных о состоянии экономики, которые должны своевременно сообщаться в МВФ. Во-вторых, Фонд намеревается сделать надзор постоянным. В дополнение к ежегодным будут проводиться и другие консультации.

Более часто вопросы развития экономики в отдельных странах будут обсуждаться на заседании Совета управляющих. В-третьих, главной задачей консультаций и обсуждений должны стать политика государств-членов в отношении валютных курсов; состояние баланса движения капитала, а также повышение внимания к странам, чей экономический потенциал таков, что его воздействие ощущается за их пределами. МВФ будет усиливать региональный надзор там, где экономическая политика формируется на наднациональном уровне.

Использование страной ресурсов МВФ возможно лишь на определенных, весьма жестких условиях. Во-первых, страна должна обратиться в Фонд с вескими доказательствами потребности в его ресурсах для финансирования дефицита платежного баланса. Во-вторых, МВФ должен убедиться, что страна, обратившаяся за помощью, сможет выполнить свои обязательства по погашению задолженности перед Фондом.

МВФ выдвигает условия, выполнение которых призвано гарантировать, что:

- а) проводимая членом Фонда политика в приемлемые сроки приведет к достижению устойчивого платежного баланса и стабильного экономического роста страны;
- б) по мере необходимости предпринимаются шаги по структурной перестройке;
- в) в решении структурных проблем и оздоровлении платежного баланса финансирование и стабилизационные меры дополняют друг друга /3/.

В последнее десятилетие существенно изменились место и роль в мировой экономике группы Всемирного банка. После вступления в члены банка государств Восточной Европы он стал уделять больше внимания государствам этого региона.

В 1996 финансовом году (закончился 30 июня 1996г.) суммарные ресурсы, выделенные Всемирным банком развивающимся странам, составили 21,4 млрд. дол. Хотя сама по себе эта сумма весьма внушительна, однако в 1995г. только капиталы, вложенные в развивающиеся страны частным сектором, составили 170 млрд. дол. /4/.

Возрастающая конкуренция со стороны частного сектора и других региональных банков развития привела к заметному осложнению условий деятельности МБРР и его филиалов в развивающихся странах. Всемирный банк также сталкивается с дополнительными проблемами в связи с ужесточением политики США, которые сокращают объем ресурсов, выделяемых Международной ассоциации развития. После отказа Конгресса США предоставить администрации Клинтона средства для погашения американских задолженностей МАР Всемирный банк принял решение увеличить ресурсы, выделяемые им МАР из прибыли банка, до 600 млн. дол.

Деятельность группы Всемирного банка, прежде всего МБРР, в последние годы получала

неоднозначную оценку. Хотя отмечается, что МБРР накопил значительный опыт осуществления проектов в развивающихся странах (а именно они стали объектом внимания банка в 60-80-х годах), тем не менее, в адрес банка сделан целый ряд критических замечаний. Указывается на то, что некоторые программы были недостаточно хорошо подготовлены, а потому не принесли желаемых результатов. Сторонники экологических движений критикуют банк за то, что некоторые проекты, в частности, плотины, сооруженные при поддержке МБРР, наносят ущерб окружающей среде. В промышленно развитых странах недовольны нарастающими бюрократическими тенденциями в деятельности этой организации, высказывается мнение, что Всемирный банк должен активизировать свои усилия, с тем чтобы в развивающихся странах осуществлялись более глубокие реформы управления экономикой и качественного улучшения банковской и судебной систем; что банк должен уделять большее внимание созданию там благоприятного инвестиционного климата. Необходимо искать новые способы привлечения частных капиталовложений.

С приходом в 1995 г. на пост главы банка Дж.Вулфенсона связаны надежды на реформирование структуры банка и придание нового импульса его деятельности, в том числе координации усилий всех организаций, входящих в группу банка (МБРР, МАР, МФК и МИГА).

В целом развал Бреттонвудской валютной системы, составной частью которой являлись МВФ и МБРР, привел к необходимости пересмотра роли и места этих организаций. Целесообразность сохранения указанных финансовых институтов и в новых условиях разделяется большинством политических деятелей и экономистов. Можно ожидать, что в ближайшие годы обе этих организации, и прежде всего МВФ, продолжат линию на более глубокие преобразования своей деятельности с учетом новой мировой экономической среды, сложившейся после фундаментальных изменений в мировом хозяйстве на рубеже 80-90-х годов.

2. ЗНАЧЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫХ И КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В последние годы заметными стали усилия региональных банков развития, которые стали оказывать более серьезную конкуренцию группе Всемирного банка.

Азиатский банк развития предоставляет примерно одну треть кредитов на льготных условиях. Приоритетными для банка являются отрасли инфраструктуры. Африканский банк

развития выделяет ресурсы на цели развития ресурсы африканским странам, оказывая им также содействие в виде экспертных услуг и обучения кадров. Оба банка управляют фондами развития - соответственно - Азиатским и Африканским со льготным режимом кредитования.

Межамериканский банк развития направляет инвестиции в энергетику, сельское хозяйство и рыболовство. Для этого банка характерна высокая концентрация в предоставлении кредитов (больше всего ресурсов к началу 90-годов было предоставлено трем странам - Аргентине, Бразилии и Мексике, которые являются более развитыми по сравнению с другими латиноамериканскими странами.

Начавший свою деятельность с апреля 1991 г. Европейский банк реконструкции и развития смог преодолеть трудности становления и стать крупным инвестором в странах Восточной Европы. К середине 1995г. он предоставил государствам региона кредитов на сумму более 4,5 млрд ЭКЮ. Доля банка в прямых капиталовложениях достигла почти 15%. Примерно 70% инвестиций предназначены для частного сектора. ЕБРР предоставляет ресурсы на более выгодных условиях по сравнению с обычными частными банками. Поскольку ЕБРР не имеет права выдавать кредиты, превышающие 35% объема, необходимого для осуществления проекта капитала, то он широко использует синдицированные кредиты.

Опыт деятельности ЕБРР используется при создании других подобных банков развития, в частности в Средиземноморском бассейне. В ноябре 1995г. были подписаны Статьи соглашения о создании Ближневосточного банка развития, который, как ожидается, начнет операции в 1997г.

В октябре 1996г. 11 стран членов организации Черноморского экономического сотрудничества, в которую входит и Россия, договорились об учреждении Черноморского банка развития. Одним из первоочередных проектов станет создание в регионе сети волоконно-оптической связи, что значительно улучшит связь между причерноморскими государствами.

Важную роль в процессах экономической интеграции в Западной Европе играют валютно-кредитные и финансовые институты, созданные в рамках Европейского экономического сообщества (ныне Европейского союза).

Подготовкой перехода к этапу создания экономического и валютного союза занимается Европейский валютный институт (ЕВИ, местоположение Франкфурт-на-Майне), на который возложена задача разработки правил и процедур, принятие которых потребуется в связи с ожидаемым введением единой валюты. В компетенции ЕВИ также контроль за эмиссией

банкнот в ЭКЮ.

Европейский инвестиционный банк предоставляет долгосрочные кредиты и гарантии компаниям, государственным органам и финансовым институтам для финансирования преимущественно инфраструктурных объектов в менее развитых регионах Европейского экономического сообщества (Европейского союза).

Деятельность этого банка, первоначально охватывающая только участников ЕЭС, в последующем распространилась и на другие европейские государства, а также развивающиеся, в частности, на страны, подписавшие Ломейские конвенции.

В рамках Европейского союза созданы и действуют также фонды развития и структурные фонды. Европейский фонд развития (с 1958г.) предоставляет в основном субсидии и льготные долгосрочные кредиты под низкие проценты развивающимся странам, ассоциированным с ЕС. Европейский фонд ориентации и гарантирования сельского хозяйства был учрежден в 1962г. в целях улучшения условий для развития сельского хозяйства в странах ЕЭС. Программы, осуществляемые фондом, направлены на модернизацию сельского хозяйства. Из этого фонда фермерам выплачиваются различные компенсации и субсидии, в частности экспортные. С 1975г. осуществляется деятельность Европейского фонда регионального развития, созданного для кредитования программ, целью которых является постепенное уменьшение региональных диспропорций. С 1960г. приступил к операциям Европейский социальный фонд, образованный для улучшения возможностей занятости населения.

С 1 января 1989 г. вступили в силу реформы структурных фондов ЕС, проведенные в соответствии с Единым Европейским актом (1987г.), которые предусматривают более четкие критерии отбора проектов и усиление внимания к менее развитым регионам ЕЭС (ЕС).

При распределении ресурсов наблюдаются острые разногласия, вызываемые, в частности, стремлением каждой страны, имеющей отсталые регионы, получить больше ресурсов из структурных фондов. В 1994г. из бюджета ЕС Греции, Испании, Португалии и Ирландии были предоставлены ресурсы на сумму более 10 млрд. ЭКЮ. Эти противоречия могут обостриться в случае принятия в ЕС ряда восточноевропейских стран, а также Мальты и Кипра, изъявивших такое желание. Расширение ЕС привело бы к резкому росту числа регионов, имеющих право на субсидии, поскольку, по существующим правилам, регионы с уровнем ВВП на одного жителя менее 75% среднего уровня ВВП на душу населения по ЕС в целом, вправе обращаться за такими субсидиями. По некоторым оценкам, большинству из стран, изъявивших желание вступить в ЕС, потребуется не менее 20 лет, чтобы достичь среднего уровня ВВП на душу населения в целом по ЕС /6/.

Международные валютно-финансовые и банковские организации, являясь важной частью институциональной структуры мировой экономики, взаимодействуют с организациями, созданными в других ее сферах, в частности с Всемирной торговой организацией. Нарастание тенденций к глобализации, углублению интеграционных тенденций в ряде регионов мира, большей либерализации торговых режимов, существенные изменения в оценке места и роли иностранных инвестиций в экономике страны - все это создает объективную потребность дальнейшего совершенствования деятельности международных валютно-финансовых и банковских институтов. Однако осознание этой потребности, само по себе являющееся противоречивым процессом, еще не означает, что усилия по реформированию будут бесконфликтными и быстрыми. Появление в начале следующего века новых стран с мощным экономическим потенциалом (например, Китая, Бразилии и т.д.) приведет к изменению баланса сил и в международных валютно-финансовых и банковских институтах.

3. РОССИЯ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

До начала 90-х годов Россия не являлась членом Международного валютного фонда и Международного банка реконструкции и развития. Участие в этих организациях в принципе открывает более широкие возможности для получения ресурсов на цели реструктурирования экономики и развития, поскольку соглашения с МВФ являются положительным сигналом для других инвесторов. Достижение соглашений с МВФ также позволяет прийти к соглашениям о реоформлении российской внешней задолженности, большая часть которой представляет долги бывшего СССР, с Парижским и Лондонским клубами.

Весьма важно и то, что, являясь членом международных валютно-финансовых и кредитных организаций, Россия приобщается к богатому опыту регулирования валютной, кредитной и финансовых сфер, накопленному мировым сообществом.

Однако вступление в международные организации, в частности в МВФ, налагает на Россию обязательства, выполнение которых требует принятия в ряде случаев трудных политических решений.

В 1995г. МВФ предоставил России сроком на 1 год кредит стэнд-бай на сумму 4313,1 млн СДР, что равно ее квоте, под осуществление программы стабилизации экономики. Ход реализации программы отслеживался ежемесячно, а не ежеквартально, как это обычно принято. Однако отношения России с МВФ складывались не всегда благоприятно. В

некоторых случаях, оценивая усилия российского правительства по реформированию экономики как недостаточные, Фонд или отказывался предоставлять обещанные кредиты, или замораживал их предоставление.

Согласившись с просьбой России в начале 1996 г. о выделении нового крупного займа сроком на 3 года в рамках механизма расширенного кредитования, МВФ уже в июле 1996г. отложил перевод очередной, пятой части 10-миллиардного долларового кредита на сумму 330 млн долларов. В качестве причины указывалось на невыполнение российским правительством условий, ранее согласованных с МВФ: был превышен бюджетный дефицит; пополнение доходов бюджета за счет сбора налогов оказалось значительно ниже планируемого. Однако в дальнейшем было найдено компромиссное решение. Тем не менее, уже в конце 1996г. ситуация практически повторилась. В октябре 1996г. МВФ объявил о том, что откладывает перевод шестого транша на сумму 340 млн. долларов. Это решение было принято Фондом после визита в Москву делегации экспертов для ознакомления с ходом выполнения согласованной с МВФ программы.

Став членом МБРР, Россия обрела новый источник финансовых средств. В середине 90-х банк предоставлял РФ кредиты на общую сумму до 2 млрд. дол. в год. Суммарный объем ресурсов, которые банк согласился выделить России, достиг, по данным на 1 сентября 1996г., 6,4 млрд. дол. Только Китай и Индия получают от Всемирного банка больший объем ресурсов. В основном кредиты банка предназначены для создания объектов инфраструктуры. Значительна и доля реабилитационных займов, направленных на восстановление экономики и поддержку экономических реформ в России. В ряде случаев МБРР участвует в капитале российских предприятий, приобретая часть их акций.

Сотрудничество России с Европейским банком реконструкции и развития в последние годы развивается вполне успешно. Ресурсы, предоставленные банком, используются для поддержки нефтегазовой промышленности, мелкого и среднего бизнеса. Одной из крупных программ, суммарная стоимость которой оценивается в 520 млн. долларов, стало создание региональных венчурных фондов. Основная часть средств фондов направляется в предприятия, выпускающие потребительские товары. Запрещается делать вложения в производство табачных изделий, алкогольных напитков, оружия, а также в игорные дома и ряд других сфер.

Одним из направлений деятельности ЕБРР в России является приобретение им акций российских банков, в том числе региональных. Российские банки стремятся расширить сотрудничество с ЕБРР, поскольку это будет способствовать, в частности, улучшению расчетов

по экспортно-импортным операциям. ЕБРР сделал вложения (35 млн. дол.) в Токобанк, а также приобрел пакет акций в Российском банке проектного финансирования. Кредитные линии открыты нескольким российским банкам, в том числе Московскому международному банку, а также Кузбассоцбанку. Партнерство БББР с Кузбассоцбанком в сфере кредитования малого бизнеса, начавшееся еще в 1994г., оказалось достаточно успешным.

Некоторые программы в России ЕБРР ведет совместно с МБРР. Так, продолжается осуществление проекта развития финансовых учреждений, который правительство РФ реализует за счет займов от МБРР (200 млн. дол.) и ЕБРР (100 млн.). В результате должна повыситься надежность ряда ведущих российских банков, расширяться и улучшиться набор предоставляемых ими услуг. Как предполагается, за короткий срок (уже к 1998г.) банки, участвующие в проекте, смогут достичь международных стандартов банковской деятельности.

В дальнейшем российские банки-участники проекта смогут воспользоваться средствами двух других займов МБРР и ЕБРР, которые предусматривают стимулирование средне- и долгосрочных инвестиций в российскую промышленность /6/

В ряде случаев ЕБРР принимает на себя риск, от которого отказываются частные коммерческие банки. Примером может служить кредитование банком ряда российских судостроительных компаний.

Россия, переживающая в конце XX века нелегкий период утверждения рыночных начал в экономике, может использовать свое членство в международных валютно-кредитных и финансовых организациях для более целенаправленного и быстрого, но в то же время и менее болезненного перехода к новым формам хозяйствования.

резюме

Международные валютно-финансовые и банковские организации занимают важное место в системе международных экономических отношений. Некоторые организации (МВФ) являются универсальными. Радикальные изменения в мировом хозяйстве на рубеже 80-90-х годов привели к необходимости адаптации международных валютно-кредитных и финансовых организаций к новым условиям деятельности. Возросло значение региональных финансово-банковских организаций. Создан ряд новых региональных банковских учреждений. Существенна роль валютно-кредитных институтов в углублении интеграционных процессов в Западной Европе. Участие России в международных валютно-финансовых и

кредитных институтах открывает перед ней более широкие возможности привлечения финансовых ресурсов, необходимых для реформирования экономики.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ ФОНД - универсальная валютно-кредитная организация системы ООН. Занимает важное место в мировой валютной системе. Осуществляет регулирующие, консультативные и финансовые функции.

ГРУППА ВСЕМИРНОГО БАНКА - совокупность ряда международных кредитно-финансовых организаций (МБРР, МАР, МФЕ и МИГА), осуществляющих масштабные проекты по кредитованию проектов в развивающихся странах и странах переходной экономики.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ - региональные банки и финансовые учреждения, предоставляющие финансовые ресурсы на цели развития, а также для закрепления и углубления интеграционных процессов в ряде регионов.

литература

1. Финансовая организация и деятельность Международного валютного фонда. Вашингтон, 1994, с. 11.
2. IMF Survey. September 1996, p.8.
3. Финансовая организация и деятельность Международного валютного фонда-Вашингтон, 1994, с. 76..
4. The Economist, 27 July 1996, p.63.
5. The Economist, 3 August 1996, p.27.
- 6 Финансовые известия, 5.7.1996.

Глава 15. НАПРАВЛЕНИЯ МЕТОДЫ И ФОРМЫ РЕГУЛИРОВАНИЕ

МЭО и ВЭД

- 1. НАЦИОНАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЭО И ВЭД.**
- 2. НЕГАТИВНЫЕ (АДМИНИСТРАТИВНЫЕ) МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЭД.**
- 3. ТАМОЖЕННО-ТАРИФНЫЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЭО И ВЭД.**

1. НАЦИОНАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЭО И ВЭД.

Международные экономические отношения предполагают не только обеспечение ресурсами и рынками сбыта участвующих стран, взаимодополняемость национальных хозяйственных структур, внешнеэкономическую деятельность фирм предпринимателей, но и торгово-политические мероприятия правительства, международных организаций. Государство активно участвует в развитии внешнеэкономической деятельности путем целенаправленного воздействия на определенные сферы и объекты этой деятельности. Это воздействие осуществляется с помощью комплекса специальных методов, которые можно разделить на две основные группы: экономические и административные.

Под экономическими методами понимаются прежде всего пошлины таможенного тарифа, различные налоги и сборы, импортные депозиты, удорожающие ввозимый товар и снижающие его конкурентоспособность на внутреннем рынке по сравнению с местным аналогичным товаром. К административным методам относятся количественные лимиты, системы разрешений (лицензий) и запретов (эмбарго) на импорт или экспорт, самоограничение поставок экспортером, специфические технические требования к товару или упаковке, бюрократическое усложнение таможенных процедур, прямым образом ограничивающие доступ импортных товаров на внутренний рынок (или местных на внешний). Между этими двумя группами средств регулирования внешней торговли имеется принципиальное различие. При использовании экономических средств окончательное право выбора импортного или местного товара, ресурсов сохраняется за потребителем, который руководствуется ценой, качеством, условиями поставки продукции или предоставления ресурсов. При использовании административных средств нарушается рыночный механизм, сокращается ассортимент товаров, возможности доступа к ресурсам и фактически насильственным путем предreshается выбор продукции или ресурсов потребителем в пользу отечественных.

2. НЕТАРИФНЫЕ (АДМИНИСТРАТИВНЫЕ) МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЭД.

Нетарифные методы включают широкий круг инструментов современной экономической и торговой политики государств, некоторые из них непосредственно не связаны с внешнеэкономическим регулированием, но тем не менее оказывают существенное влияние на ВЭД и внешнюю торговлю. В частности, согласно наиболее распространенной классификации нетарифных методов регулирования во внешней торговле, принятой в ООН, они делятся на три вида. *К первому виду* относятся методы, направленные на прямое ограничение импорта с целью защиты определенных отраслей национального производства: лицензирование и квотирование импорта, антидемпинговые и компенсационные пошлины, импортные депозиты, так называемые "добровольные" ограничения экспорта, компенсационные сборы, система минимальных импортных цен и т. д. Первый вид -самый многочисленный и охватывает более половины всех.

Второй вид включает методы, непосредственно не направленные на ограничение внешней торговли и относящиеся больше к административным бюрократическим процедурам, действие которых, тем не менее, ограничивает торговлю: таможенные формальности, технические стандарты и нормы, санитарные и ветеринарные нормы, требования к упаковке и маркировке, розливу и т. п.

К третьему виду относятся методы, непосредственно не направленные на ограничение импорта или стимулирование экспорта, но действие которых зачастую ведет именно к этому результату.

К числу наиболее распространенных инструментов прямого регулирования импорта (а иногда и экспорта) относят лицензии и квоты. Практически все промышленно развитые страны применяют эти нетарифные методы. Лицензионная система предполагает, что государство через специально уполномоченное ведомство (в России - Министерство внешнеэкономических связей) выдает разрешения на внешнеторговые операции определенными включенными в списки лицензируемых по импорту и по экспорту товарами. Применяемые странами системы лицензирования характеризуются значительным разнообразием форм и процедур. Основные виды лицензий можно свести к следующим двум типам: генеральной лицензии, разрешающей беспрепятственный ввоз или вывоз товара, включенного в списки, в течение определенного периода времени; и разовой лицензии, разрешающей импорт (или экспорт) определенного товара определенному импортеру

(экспортеру) с указанием количества товара, его стоимости, страны его происхождения (или назначения), а в ряде случаев также и таможенного пункта, через который должен быть осуществлен ввоз (или вывоз) товара.

Использование лицензионных систем регулирования внешней торговли опирается на ряд согласованных на международном уровне норм. К ним, в частности, относятся некоторые положения Генерального соглашения по тарифам и торговле, а также Соглашение по процедурам лицензирования импорта, заключенное в рамках ГАТТ. (с 1996г. - Всемирная торговая организация - ВТО) /1/.

Лицензирование внешнеторговых операций тесно взаимодействует с количественными ограничениями – квотами на импорт и экспорт отдельных товаров. Квоты - это ограничения в стоимостном или физическом выражении, вводимые на импорт и экспорт определенных товаров на определенный период времени. В эту категорию входят квоты глобальные, действующие в отношении отдельных стран, сезонные и так называемые "добровольные" ограничения экспорта. Количественное регулирование внешнеторговых операций осуществляется через разовые лицензии.

Количественные ограничения импорта и экспорта - прямая административная форма государственного регулирования внешней торговли. Лицензии и квоты ограничивают самостоятельность предприятий в отношении выхода на внешний рынок, сужают круг стран, с которыми могут быть заключены сделки по определенным товарам, регламентируют количество и номенклатуру товаров, разрешенных к ввозу и вывозу. Вместе с тем система лицензирования и квотирования импорта и экспорта, устанавливая жесткий контроль над внешней торговлей некоторыми товарами, во многих случаях оказывается более гибкой и эффективной, чем экономические рычаги внешнеторгового регулирования. Этим в значительной мере и объясняется тот факт, что лицензирование и квотирование заняло прочное место в арсенале средств торгового регулирования подавляющего большинства стран мира.

В настоящее время международная практика идет по пути устранения административных инструментов регулирования внешнеторговой деятельности. Нетарифное регулирование, как правило, применяется лишь в исключительных случаях, в основном в целях защиты национальной экономики, а также в целях выполнения международных обязательств. Подобную тенденцию можно наблюдать и у нас в России. Так, в Федеральном законе от 13 октября 1995 г. "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" /2/ установлено, что количественные ограничения могут вводиться в исключительных случаях

Правительством Российской Федерации. К ним относятся: обеспечение национальной безопасности РФ, выполнение международных обязательств РФ с учетом состояния на внутреннем товарном рынке, защита внутреннего рынка РФ и др.

Товары, на экспорт и импорт которых необходимо наличие лицензии, можно разделить на следующие группы:

- товары, лицензии на экспорт которых выдаются в пределах установленных квот (в основном, товары, экспортируемые в связи с выполнением Россией международных обязательств);
- товары, имеющий специфический характер (товары стратегического назначения: вооружение, товары двойного применения, лекарственное сырье и др.).

В контексте упорядочения мер административного регулирования можно рассматривать принятый в России в 1995г. согласно переговорам с Секретариатом ВТО "Порядок проведения расследования, предшествующего введению защитных мер" /3/. Он предусматривает возможность ограничения ввоза в Россию товаров из-за рубежа по двум направлениям: путем установления количественных ограничений в виде импортных квот и за счет введения специальных, антидемпинговых и компенсационных пошлин. Причем эти ограничения будут распространяться не на всю импортируемую продукцию, а только на товары, поставки которых могут существенно подорвать позиции российских производителей на внутреннем рынке. Это, как правило, происходит в случаях ввоза товаров по заниженным ценам или в таких объемах, которые могут привести к необходимости сокращения производства схожих по характеристикам товаров в России.

В последнее десятилетие широкое распространение получила практика заключения соглашений о "добровольном" ограничении экспорта и об установлении минимальных импортных цен, которые навязываются ведущими западными государствами более слабым в экономическом или политическом отношении экспортерам. Специфика этих видов ограничений состоит в нетрадиционной технике их установления, когда торговый барьер, защищающий страну-импортера, вводится на границе экспортирующей, а не импортирующей страны. Так, соглашение о "добровольном" ограничении экспорта представляет собой навязанное экспортеру под угрозой санкций обязательство по ограничению экспорта определенных товаров в импортирующую страну. Аналогичным образом установление минимальной импортной цены должно строго соблюдаться экспортирующими фирмами при заключении контрактов с импортерами страны, установившей такие цены. В случае снижения экспортной цены ниже минимального уровня, импортирующая страна вводит

антидемпинговую пошлину, применение которой может привести к уходу с рынка.

К настоящему времени заключено свыше 100 соглашений о "добровольном" ограничении экспорта и об установлении минимальных импортных цен. Эти соглашения затрагивают торговлю продукцией текстильной, швейной, обувной промышленности, черной металлургии, молочными продуктами, бытовой электроникой, легковыми автомобилями, металлообрабатывающими станками и т. д.

Проблемы возникают, когда квоты распределяются между странами, потому что необходимо гарантировать, чтобы товары из одной страны не переправлялись с нарушением установленной в ней квоты во вторую страну. Такая ситуация имела место, когда США выдвинули обвинение, что одежда китайского производства нелегально поступала на таможенную территорию США как одежда, изготовленная в Макао.

Импортные квоты не обязательно предназначены для защиты отечественных производителей. Япония, например, сохраняет квотирование на многие сельскохозяйственные продукты, в ней не производящиеся. Квотирование импорта является средством воздействия при ведении переговоров по сбыту японской экспортной продукции, а также позволяет избегать чрезмерной зависимости от любой иной страны в отношении необходимых продуктов питания, запасы которых могут сократиться в случае плохих климатических или политических условий.

Экспортные квоты могут устанавливаться для обеспечения отечественных потребителей достаточными запасами товаров по низким ценам, для предупреждения истощения природных ресурсов, а также для повышения цен на экспорт путем ограничения поставок на зарубежные рынки. Подобные ограничения посредством соглашений по различным видам товаров позволили квотировать странам-производителям такие товары, как кофе и нефть, в результате чего цены на эти продукты возросли в странах-импортерах.

Специфический тип квотирования, который полностью запрещает торговлю, называется эмбарго. Аналогично квотам эмбарго может вводиться в отношении импорта или экспорта определенного вида товаров, независимо от места назначения, в отношении отдельных видов товаров, поставляемых в конкретные страны, или в отношении всех товаров, поставляемых в определенные страны. Хотя эмбарго обычно вводятся в политических целях, последствия могут быть, по существу, экономическими. Например, США ввели эмбарго на торговлю с Никарагуа между 1984 и 1990 гг. из-за политической вражды с сандинистской партией, находящейся у власти. Но для Никарагуа последствия оказались экономическими: Никарагуа испытывала трудности со снабжением, особенно с поставками запчастей для техники, про-

изведенной в США, и не могла сбывать урожай бананов в США как раньше.

Особое место в ряду нетарифных методов регулирования занимают стандарты. Страны обычно устанавливают стандарты по классификации, маркировке и проведению испытаний продукции таким способом, чтобы была возможность продажи отечественной продукции, но блокировался сбыт продукции иностранного производства. Эти стандарты иногда вводятся под предлогом защиты безопасности и здоровья местного населения. Однако недавно автомобилестроительные фирмы "Большой Тройки" предложили законопроект об экономии горючего, требующий от каждого автомобилестроителя увеличения экономии, усредненной по всем моделям, на одинаковую процентную долю. Такое предложение в случае его принятия будет обременительным для японских производителей, у которых средняя величина экономии горючего уже сегодня намного превосходит показатели моделей "Большой Тройки".

Среди методов нетарифного регулирования следует упомянуть административно-бюрократические проволочки при въезде, увеличивающие неопределенность и расходы на содержание товарно-материальных запасов. Например, во Франции ввели требование пропускать все ввозимые видеомагнитофоны через один небольшой таможенный пост, расположенный далеко от крупных городов и плохо укомплектованный кадрами. Вызванные этим проволочки эффективно удерживали японские магнитофоны за пределами французского рынка, пока не была достигнута договоренность о добровольной экспортной квоте, согласно которой Япония ограничивала свое проникновение на рынок Франции. Перуанские таможенники ввели за правило месяцами проводить таможенную очистку товаров, а затем взимать плату за хранение их на таможне в сумме, составляющей значительную долю стоимости импорта.

Специфическим методом регулирования внешней торговли являются импортные депозиты, представляющие собой форму залога, который импортер должен внести в банк на определенный срок, - беспроцентный вклад в сумме, равной всей или части стоимости ввозимого товара. Тем самым омертвляется его капитал и ограничивается платежеспособность.

Определяющим моментом в современном развитии мировой экономики и международных экономических отношений является международное движение капитала. Так, например, за период с 1914 г. до конца Второй мировой войны заграничные капиталовложения увеличились на 1/3, достигнув с учетом потерь лишь уровня 1913 г. В послевоенный период они удваивались каждое десятилетие, затем за 6-7 лет. В 80-е годы мир вступил примерно с 450 млрд. долларов. В 1996 г. мир вступил с 2,6 трлн. дол. зарубежных ин-

вестиций. Высокий динамизм движения капитала превращение их в объект острой международной конкуренции сделали настоятельно важным выработку международных стандартов и правил в этой области.

На национальном уровне административное регулирование движения капитала осуществляется в основном в рамках двусторонних соглашений, которые включают в себя четкое определение правового режима, порядок допуска инвестиций и инвесторов, определяется режим (справедливый и недискриминационный, национальный, наиболее благоприятствуемой нации), порядок национализации и компенсации, перевод прибылей и репатриация капитала и порядок урегулирования споров.

У России имеется ряд соглашений о защите капиталовложений. Они содержат принятые в международной практике положения. В частности, предусматривается режим наибольшего благоприятствования. Иностранные инвестиции могут быть экспропрированы лишь в исключительных случаях и в установленном законом порядке при условии незамедлительной выплаты компенсации капиталовложений по рыночной стоимости в иностранной валюте. Доходы от иностранных вложений, а также сами инвестиции могут беспрепятственно переводиться за границу в иностранной валюте. Спорные вопросы могут быть рассмотрены в иностранном суде. Стороны обязуются поощрять функционирование иностранных капиталовложений на своей территории, воздерживаться от принятия дискриминационных мер, которые могут помешать их содержанию, управлению и пользованию.

3. ТАМОЖЕННО-ТАРИФНЫЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЭО И ВЭД.

Классическим методом регулирования ВЭД и, в том числе внешней торговли являются таможенные тарифы, которые по характеру своего действия относятся к экономическим методам регулирования внешней торговли. Таможенный тариф - это систематизированный перечень таможенных пошлин, которыми облагаются товары при импорте, а в отдельных случаях при экспорте из данной страны. Взимая таможенные пошлины при импорте, что является разновидностью налогообложения, государство создает предпосылки для роста цен на иностранные товары, снижая тем самым их конкурентоспособность. Взимая таможенные пошлины при экспорте товаров, государство сдерживает вывоз из страны тех из них, на которые не удовлетворен спрос среди собственных потребителей, либо вывоз которых по каким-либо причинам является нежелательным.

Существуют два основных вида таможенной политики государства, отражающих уже

упоминавшиеся общие подходы к международной торговле - протекционизм и "свободная торговля". Протекционизм предусматривает установление высокого уровня таможенного обложения ввозимых (а иногда и вывозимых - экспортный налог) на внутренний рынок страны иностранных товаров, а политика "свободной торговли" направлена на всемерное поощрение импорта и экспорта товаров путем установления минимального уровня таможенных пошлин или освобождения от них полностью.

В настоящее время таможенные тарифы применяют более 100 стран мира. Учитывая особенности, присущие таможенным тарифам отдельных стран, их можно разделить на следующие группы:

- Тарифы промышленно развитые государств;
- Тарифы развивающихся стран.

Таможенно-тарифное регулирование в промышленно-развитых странах.

Таможенные тарифы промышленно развитых стран, как правило, являются многоколонными, т. е. один и тот же товар может облагаться разными по уровню пошлинами в зависимости от страны происхождения. Колонка ставок общего тарифа, содержащая наиболее высокие пошлины, распространяется на государства, не пользующиеся режимом наибольшего благоприятствования. Под режимом наибольшего благоприятствования (или правом наиболее благоприятствуемой нации) понимается условие в международных торговых и экономических соглашениях, которое предусматривает предоставление договаривающимся государствам друг другу всех тех прав, преимуществ и льгот (в отношении пошлин, налогов, сборов и др.), которыми пользуются или будут пользоваться у них любое третье государство. Как известно, длительное отсутствие такого режима в торгово-экономических связях СССР и США ставило экспортируемые в Соединенные Штаты советские товары в весьма неблагоприятное положение по сравнению с аналогичными товарами из других стран.

Учитывая глубокое воздействие пошлин на экономику страны, прежде всего, промышленно развитые государства договорились в многостороннем порядке и с 1 января 1948 г. ввели в действие Генеральное соглашение по тарифам- и торговле (ГАТТ), которое в течение всего послевоенного периода регулировало и до настоящего времени регулирует режим взаимной торговли и торговую политику стран-участниц. Его главной целью было проведение внешнеторговой политики с помощью таможенных тарифов и регулярные переговоры с целью их снижения. В результате проведения так называемых раундов многосторонних переговоров внешнеторговые пошлины на промышленные товары к середине девяностых годов снижены на 85 - 90 % от первоначального уровня, что отражает процесс их

постепенной либерализации. Так, среднеарифметический уровень пошлины, рассчитанный для таможенных тарифов США, Японии, единого таможенного тарифа ЕС, Швейцарии и Канады составляет 6,47 %, а средневзвешенный - 4,7 %.

По способу взимания различают следующие пошлины:

- адвалорные, определяемые в процентах от цены товара;
- специфические, исчисляемые со штуки, объема или веса;
- комбинированные, включающие оба способа установления величины пошлины;
- сезонные, которые взимаются в определенное время года, например, во время уборки урожая.

По экономическому содержанию таможенные пошлины делятся на:

- фискальные, призванные увеличить доходы государственного бюджета;
- протекционистские, которые используются в целях защиты некоторых отраслей национальной промышленности от притока иностранных товаров;
- преференциальные ввозные пошлины для некоторых товаров из определенных стран;
- льготные пошлины, вводимые для отдельных стран с целью поощрения импорта каких-либо товаров;
- уравнивательные, т. е. дополняющие основные ввозные пошлины с целью выравнивания цен импортных товаров с ценами на товары национального производства;
- компенсационные, которые используются в том случае, если на импортируемые товары давались государственные субсидии при их производстве или экспорте страной-экспортером;
- антидемпинговые, которые применяются для противодействия импорту из тех стран, чье правительство предоставляло своим предпринимателям экспортные премии.

Таможенные тарифы промышленно развитых государств содержат также колонку преференциальных (льготных) пошлин, которыми облагается импорт товаров из развивающихся стран. Преференциальные пошлины развитых стран для товаров развивающихся государств входят в образованную в рамках ООН (ЮНКТАД) Общую систему преференций.

В таможенно-тарифной практике наибольшее распространение получили адвалорные пошлины. В связи с этим особое значение приобрели методы оценки стоимости импортных товаров, от применения которых в немалой степени зависит определение цены товара для

обложения пошлиной. В зависимости от применяемого метода цена товара может быть увеличена на 20-50%, а в отдельных случаях - и в 2 раза. Поэтому методы определения цены импортируемого товара также важны для расчета суммы пошлин, как и размер самой пошлины. В настоящее время применение многими странами методов оценки стоимости импортных товаров регулируется Соглашением об оценке товаров в таможенных целях, заключенных в рамках ГАТТ.

Ограничительная функция таможенных тарифов в основном реализуется посредством сохранения высоких ставок пошлин на ряд товаров или путем прогрессивного повышения ставок пошлин в зависимости от степени обработки импортируемой продукции.

Наиболее часто высокими пошлинами облагается продукция традиционных трудоемких отраслей промышленности - текстильной, кожевенно-обувной, а также отдельные категории машин и оборудования, в первую очередь - электротехнического машиностроения.

В интересах защиты национальной обрабатывающей промышленности в развитых странах используется метод построения тарифов на основе эскалации пошлин, т. е. повышение их ставок в зависимости от степени обработки товаров, представляющих звенья одной технологической цепочки (например, каучук - вулканизированная резина -резинотехнические изделия). Импорт промышленного сырья, как правило, осуществляется беспошлинно или облагается крайне низкими пошлинами, в то время как на полуфабрикаты и особенно на готовые изделия ставки пошлин существенно возрастают.

Характерной особенностью таможенных тарифов стран Запада является то, что все они основываются на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (ГС), которая была разработана Советом таможенного сотрудничества (СТС) и стала широко использоваться в таможенном деле с января 1988 г. /4/.

Появление ГС обусловлено тем, что развитие международного разделения труда, сравнительно быстрые темпы роста международной торговли, появление многих новых товаров и другие факторы вызвали необходимость разработки более детализированного и унифицированного внешнеторгового классификатора для того, чтобы облегчить сбор, сопоставимость и анализ статистических данных международной торговли, способствовать унификации коммерческих документов, снижению расходов, связанных с переводом статистических данных из одной классификационной системы в другую, достижению более тесной увязки между внешнеторговой, промышленной и транспортной национальной статистикой.

Таможенные тарифы развивающихся стран. Таможенным тарифам принадлежит

важная роль в регулировании импорта развивающихся стран. Средний уровень обложения пошлинами ввозимых в большинство из них товаров намного выше, чем в промышленно развитых государствах. Это связано прежде всего с необходимостью защиты молодых отраслей промышленности. Кроме того, пошлины являются весьма существенным источником поступлений в государственный бюджет.

С точки зрения защиты национального рынка тарифными барьерами можно выделить три группы развивающихся стран:

Для первой характерны ставки таможенного обложения, не превышающие, как правило, 50 %, и беспошлинный режим ввоза многих товаров. В эту группу входят ряд африканских и латиноамериканских государств, в том числе Ангола, Нигерия, Боливия, Чили и другие, а также отдельные государства Азиатско-Тихоокеанского региона - Сингапур, Филиппины, Тонга. К этой группе относятся и некоторые государства Персидского залива.

Ко второй группе относятся государства с более высокими ставками пошлин, варьирующимися в основном в размере 50-100%. К ним, в частности, относятся Алжир, Ливия, Танзания (Африка), Аргентина, Бразилия, Мексика, Иран, Индонезия, а также Южная Корея.

Третья группа развивающихся стран, где пошлины превышают (причем иногда существенно) 100%. К ней относятся Египет, Ботсвана, Марокко, Колумбия, Пакистан, Индия, Сирия, Таиланд, Турция. Особенно высокими ставками пошлин отличаются тарифы Египта, Эквадора, Пакистана.

Подавляющее большинство развивающихся стран осуществляет построение тарифов на основе Брюссельской товарной номенклатуры Совета таможенного сотрудничества, хотя до конца 90-х годов большинство государств предполагает осуществить переход на ГС. Различия в структуре тарифов отдельных развивающихся стран весьма ощутимы: наряду с одно-, двух- и трехколонными тарифами, составляющими большинство, ряд государств применяет тарифы с большим числом колонок (например, в тарифах Венесуэлы их насчитывается 7, Сенегала - 9, Мали - 17).

Наряду с пошлинами в таможенные тарифы многих развивающихся стран включаются фискальные сборы и разнообразные налоги. Кроме того, в тарифы часто включаются административные и внутренние налоги. В тарифах многих стран используются специфические пошлины (особенно часто - в Сингапуре, Таиланде, Индонезии).

Наряду с национальными тарифами действуют таможенно-тарифные объединения нескольких стран в форме таможенных союзов. Участники этих союзов, отменив пошлины во

взаимной торговле, установили общий таможенный тариф в торговле с третьими странами. Примером таможенного союза, объединившего все участвующие страны в единую таможенную территорию с единым таможенным тарифом, является Европейское экономическое сообщество.

Все более важную роль в регулировании внешнеэкономической деятельности приобретают мероприятия международных организаций, членами которых являются развитые капиталистические и развивающиеся страны, в частности Всемирная торговая организация. Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) и Европейская экономическая комиссия ООН (ЕЭК). Их деятельность, отражая объективные потребности в расширении сотрудничества, несмотря на конкурентную борьбу, направлена на утверждение взаимодосягаемых принципов и правил экономического общения государств, на урегулирование между ними конфликтов при обмене, устранение барьеров на торговых путях, наконец, на унификацию и упрощение в общих интересах торговых процедур и документов.

резюме

Государство активно участвует в развитии внешнеэкономической деятельности с помощью комплекса специальных методов, которые можно разделить на две основные группы: экономические и административные.

К мерам, регулирующим торговлю, прямо воздействующим на количество и опосредованно - на цену, относятся квотирование, правила о преимущественном приобретении товаров местного производства, лицензирование, валютный контроль, произвольно устанавливаемые стандарты административные проволочки и требования бартерного обмена.

К мерам, регулирующим торговлю, прямо воздействующим на цены и опосредованно - на количество товаров, относятся таможенные тарифы, субсидии, законодательство о минимальных ценах, произвольная таможенная оценка и специальные сборы.

Определяющим моментом в современном развитии мировой экономики и международных экономических отношений является международное движение капитала.

Административные методы регулирования движения капитала на национальном уровне включают в себя правовой режим по содержанию, управлению и пользованию иностранными инвестициями, порядок допуска инвестиции и инвесторов, определение режима (национального, наиболее благоприятствуемой нации), порядок национализации и ком-

пенсации, перевод прибыли и репатриацию капитала и порядок урегулирования споров.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВЭД - совокупность мер, принимаемых государством и призванных совершенствовать ВЭД в интересах национальной экономики, защищать национальную экономику от "чрезмерно" внешней конкуренции.

АДМИНИСТРАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВЭД - система организационно-правовых мер по ограничению, запрету и контролю за импортом или экспортом тех или иных товаров. В качестве одного из средств административного регулирования может использоваться лицензирование и квотирование.

ТАМОЖЕННЫЙ ТАРИФ - установленный на законодательном уровне систематизированный свод таможенных пошлин на товары, пропускаемые через границу данного государства. По характеру действия относится к экономическим регуляторам внешней торговли.

ГАРМОНИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА ОПИСАНИЯ И КОДИРОВАНИЯ ТОВАРОВ (ГС) - международные правила классификации и статистической информации по товарам, поступающим во внешнюю торговлю. Включает подробный многоцелевой перечень ввозимых и вывозимых товаров, распределенных по специальной классификационной схеме; в числе вспомогательных материалов: алфавитный указатель к ГС, а также ключ перехода от номенклатуры Совета таможенного сотрудничества (СТС) к ГС.

литература

1. Внешнеэкономический бюллетень, 7(1) М., 1996, с. 52.
2. Закон РФ "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" ("Российская газета" от 24 октября 1995г.).
3. Порядок проведения расследования, предшествующего введению защитных мер. Утвержден МВЭС РФ 25.12.1995 г. (Регистрационный № 1000 от 25.12. 1995 г.).

4. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник (под ред. В. Е. Рыбалкина, М., 1996.).

Глава 16. МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧРЕЖДЕНИЯХ И ОРГАНИЗАЦИЯХ СИСТЕМЫ ООН

- 1. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООН.**
- 2. СИСТЕМА ОРГАНОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В РАМКАХ ООН.**
- 3. НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В РАМКАХ ООН.**

1. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООН.

В мировой экономике на протяжении уже более полувека международное сообщество ищет пути решения проблем с помощью ООН и ее механизмов, не без основания рассчитывая на ее глобальный характер. Анализ 50-летней практики ООН приводит к выводу, что, наряду со всемерным увеличением роли мировых политических проблем, большое место в ее деятельности занимают экономические аспекты. Свое выражение это нашло прежде всего в расширении экономических функций ООН.

Все новые сферы мирового хозяйства, международных экономических отношений становятся предметом ее изучения, анализа, поиска путей и средств решения, выработки соответствующих рекомендаций. Параллельно с этим меняется организационная структура

самой ООН, увеличивается число экономических учреждений и стран, в них участвующих, расширяется поле деятельности этих учреждений, их контакты с другими международными, а также национальными институтами и организациями.

Значение экономической деятельности ООН возрастает и с усложнением процессов, происходящих во всемирных экономических отношениях и международном разделении труда, многообразием возникающих в мировой экономике проблем, динамизмом международной хозяйственной жизни, вызывающим необходимость в быстрых и эффективных решениях.

Осуществляя экономическую деятельность, ООН остается прежде всего политической организацией. Этот политический характер наглядно проявляется в трактовке и применении основополагающих принципов, которые сама организация закрепила в своих резолюциях и программах и выработке мер по их разрешению, в отношении ООН к мировым рынкам, проблемам развития отдельных стран и т.д.

В ст.1 Устава ООН в концентрированном виде сформулированы цели международного сотрудничества, в том числе и в экономической сфере "... осуществлять международное сотрудничество в разрешении международных проблем экономического, социального ... характера ...". Целый ряд других положений Устава непосредственно касается вопросов экономического сотрудничества. Так, главы IX и X целиком посвящены экономическому и социальному сотрудничеству. Особое значение имеет ст. 55, содержащая указания на конкретные цели экономического сотрудничества в рамках ООН. В числе этих целей называется "создание условий стабильности и благополучия, необходимых для мирных и дружеских отношений", "повышение уровня жизни, полной занятости населения", содействие "условиям экономического и социального прогресса и развития". Устав не содержит перечня специальных принципов экономического сотрудничества, однако зафиксированные в ст. 2 общие принципы международного сотрудничества в рамках ООН в полной мере относятся и к сфере сотрудничества по экономическим проблемам.

Экономическая деятельность ООН включает в себя четыре главных направления:

- а) решение общих для всех стран глобальных экономических проблем;
- б) содействие экономическому сотрудничеству государств с разными уровнями социально-экономического развития;
- в) содействие хозяйственному росту развивающихся стран;
- г) решение проблем регионального экономического развития.

На практике работа по данным направлениям осуществляется с использованием следующих форм деятельности: информационная, технико-консультативная и финансовая.

Информационная деятельность является самым распространенным видом работы ООН. Вопросы, представляющие интерес, вносятся на повестку дня политических дискуссий, готовятся письменные доклады и т.д. Цель такой деятельности - общее воздействие на направления экономической политики стран-членов. В большей степени эта работа "про запас", "на будущее". Публикуется значительное количество различной информации, статистических изданий, которые имеют высокую репутацию у специалистов. Работу в области унификации, сбора и обработки исходных статистических данных возглавляют Статистическая комиссия и Статбюро. Деятельность в области системы учета и статистики весьма полезна и выгодна слаборазвитым странам, поскольку, с одной стороны, у них отсутствуют (зачастую) собственные экономически выверенные статистические методики, а с другой. - иностранные хозяйственные субъекты, стремясь проникнуть на рынки этих стран, имеют практически единственную возможность получить реальную информацию об экономике данной страны.

Технико-консультативная деятельность ООН осуществляется в виде технической помощи государствам, нуждающимся в ней. Еще в 1948 г. были приняты своего рода принципы оказания такой помощи, которая:

- не должна служить средством для иностранного экономического и политического вмешательства во внутренние дела;
- должна оказываться исключительно через правительство;
- должна предоставляться исключительно данной стране;
- должна быть предоставлена по возможности в той форме, которая желательна для данной страны;
- должна отвечать высоким требованиям в качественном и техническом отношении.

Более подробно о данной сфере деятельности будет сказано ниже.

Валютно-финансовая деятельность осуществляется преимущественно по линии международных организаций Международного банка реконструкции и развития, Международной финансовой корпорации, Международной ассоциации развития, Международного валютного фонда. Эти организации формально являются специализированными организациями ООН.

2. СИСТЕМА ОРГАНОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В

РАМКАХ ООН

Основными структурными подразделениями системы органов экономического сотрудничества в рамках ООН являются три из шести главных органов, указанных в Уставе, а именно: Генеральная Ассамблея, Экономический и Социальный Совет и Секретариат.

Генеральная Ассамблея, согласно соответствующих статей Устава, несет ответственность за выполнение функций Организации в области международного сотрудничества и руководство конкретной деятельностью в этой сфере Экономического и Социального Совета. Основная задача Ассамблеи - служить высшим форумом в рамках Организации для обсуждения наиболее важных, ключевых проблем экономического характера. Свои функции в рассматриваемой области Ассамблея осуществляет главным образом через Второй комитет (по экономическим и финансовым вопросам). Это один из главных комитетов Ассамблеи. Ассамблея учреждает новые организации международного сотрудничества, такие, как Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) или Организация Объединенных наций по промышленному развитию (ЮНИДО), о чем будет сказано ниже.

Экономический и Социальный Совет (ЭКОСОС) является следующим по старшинству органом в системе экономического механизма ООН. ЭКОСОС, созданный в 1946 г., по-существу осуществляет координацию всей деятельности ООН в социально-экономической области. Членами ЭКОСОС являются 54 государства - члена ООН, избираемые Генассамблеей ООН, причем 5 постоянных членов Совета Безопасности являются неизменными членами. Высшим органом ЭКОСОС является сессия Совета. Ежегодно проводятся три сессии:

- весенняя - по социально-правовым и гуманитарным вопросам;
- летняя - по экономическим и социальным вопросам;
- организационная.

В деятельности ЭКОСОС следует выделить три главных функции:

- это ответственный специализированный форум государств в рамках ООН для квалифицированного обсуждения международных экономических и социальных проблем и разработки принципиальной политической линии;
- это координация всей деятельности ООН по экономическим и социальным вопросам, координация деятельности специализированных учреждений ООН;
- это подготовка квалифицированных исследований по общим и специальным проблемам экономического и социального развития, международного сотрудничества.

Итак, ЭКОСОС координирует:

А) деятельность постоянных комитетов (экономкомитет, социальный комитет и др.);

Б) деятельность функциональных комиссий и подкомиссий (статистическая, по социальному развитию и т.д.);

В) деятельность региональных экономических комиссий (Европейская экономическая комиссия - ЕЭК, Экономкомиссия для Африки и др.);

Г) деятельность специализированных учреждений ООН (ФАО, ЮНИДО и др.). Отношения ЭКОСОС с организациями, имеющими автономный характер, например, с ПРООН, являющейся вспомогательным органом ГА ООН, регулируются соответствующими регламентами.

Согласно ст. 68 Устава для выполнения своих функций ЭКОСОС имеет право создавать вспомогательные органы, работающие в период между сессиями. В настоящее время действуют 11 постоянных комитетов и комиссий (по природным ресурсам, по неправительственным организациям и др.), 6 функциональных комиссий (статистическая, социального развития и др.), 5 региональных экономических комиссий и ряд других органов.

Секретариат ООН - третье основное звено в системе органов экономического сотрудничества. Это административно-исполнительный орган, обслуживающий нормальное функционирование других ООНовских институтов, выполняющий конкретные поручения. Подавляющее большинство сотрудников центрального аппарата Секретариата работает на экономическую службу. В состав экономического аппарата ООН входит несколько подразделений, крупнейшим из которых является Департамент по экономическим и социальным вопросам.

Далее речь пойдет о некоторых организациях ООН, деятельность которых в области международных экономических отношений наиболее активна и осязаема.

ГА ООН в конце 1964 г. приняла резолюцию, учредившую **Конференцию по торговле и развитию (ЮНКТАД)** в качестве органа ООН, не являющуюся международной торговой организацией. В деятельности конференции принимают участие практически все государства - члены ООН и ряд международных организаций. Высшим органом ЮНКТАД являются сессия и Совет по торговле и развитию. Сессии проводятся один раз в четыре года. Совет собирается дважды в год. Текущая деятельность осуществляется рабочим комитетом и Секретариатом. Штаб-квартира организации располагается в Женеве.

Основными задачами ЮНКТАД являются:

- содействие развитию международной торговли, обеспечение стабильного мира и

равноправного сотрудничества между государствами;

- выработка рекомендаций, принципов, организационно-правовых условий и механизмов функционирования современных международных экономических отношений;

- участие в координации деятельности других учреждений системы ООН в области экономического развития, налаживания хозяйственных связей и поощрения международной торговли.

ЮНКТАД рассматривает широкий круг вопросов и проблем международной торговли сырьем, готовыми изделиями и полуфабрикатами, транспорта, страхования, кредитования внешней торговли, передачи технологий и др. Решения ЮНКТАД и ее органов облакаются в форму резолюций, заявлений, согласованных выводов и не носят юридически обязательного характера.

К настоящему времени состоялось девять сессий ЮНКТАД. Последняя прошла в 1995 г. в г. Мидранде (ЮАР). Сессия была непростой. В определенном смысле Конференция переживает не лучшие дни. Главными вопросами повестки дня, по-существу, были два, которые можно сформулировать примерно так: изменение структуры и направлений деятельности организации; поиск ее нового лица, адаптация направлений деятельности организации к современным экономическим реалиям. Что касается первого, то речь шла о необходимости модернизировать существующий аппарат, механизм сотрудничества. Вторая проблема во многом была предопределена теми изменениями, которые произошли в начале 90-х годов. Так, сказались в определенном смысле противоречия между ЮНКТАД и ГАТТ. ГАТТ, являясь не организацией, а Соглашением, тем не менее пыталось и "в лоб", и "в обход" предстать организацией, решающей глобальные вопросы торговой политики, забывая при этом, что не все страны мира, в т.ч. и крупные с экономической точки зрения, были членами ГАТТ. С другой стороны, ЮНКТАД в силу своей специфики, в т.ч. и "забюрократченности" реально не могла эффективно решать сложнейшие вопросы мировой торговли. С созданием ВТО практически открыто стали высказываться мнения о том, нужна ли вообще эта организация. В конце концов в Мидранде было достигнуто понимание того, что ЮНКТАД необходима мировому сообществу. Эта организация универсального характера в качественно новых условиях конца XX века должна вырабатывать общие торгово-политические принципы в контексте развития, а за ВТО остаются чисто торговые вопросы. Да и соглашение переросло в Организацию. На ЮНКТАД-1X остро обсуждалась и проблема развивающихся стран. В условиях глобализации, укрупнения мировых рынков возникли новые барьеры для развивающихся стран, они прямо поставили вопрос - а каково содействие ЮНКТАД в плане

их невытеснения с рынков, способна ли ЮНКТАД содействовать реально и т.д. Конференция предприняла ряд мер по решению обсуждавшихся в Мидранде проблем, но говорить о результатах пока рано.

Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО) - специализированное учреждение ООН для содействия индустриализации развивающихся стран, их промышленного развития путем мобилизации национальных и международных ресурсов. ЮНИДО была создана в 1966 г. Высшим органом является Генеральная конференция, созываемая один раз в два года. Руководящие органы ЮНИДО - Совет по промышленному развитию и Комитет по программным и бюджетным вопросам. Штаб-квартира ЮНИДО находится в Вене.

Деятельность ЮНИДО принято условно подразделять на оперативную и вспомогательную. Оперативная деятельность ЮНИДО, исходя из резолюции ГА ООН включает:

- разработку рекомендаций и оказание конкретной помощи странам в подготовке программ индустриализации с учетом политической, экономической, финансовой обстановки, технических факторов;
- создание и укрепление в развивающихся странах учреждений и органов по вопросам управления производством;
- организацию и проведение научно-исследовательской работы по обоснованию промышленных объектов;
- предоставление технической помощи в осуществлении конкретных проектов, рекомендаций по использованию сырьевых ресурсов и др.

Вспомогательная деятельность включает в себя сбор, обобщение, публикацию и распространение информации, публикацию докладов и т.д.

ЮНИДО располагает Банком промышленной и технологической информации (БПТИ) и обеспечивает его деятельность и связи с аналогичными банками на региональном и Национальном уровнях. Развивающиеся страны, таким образом, получили доступ к информации научно-технического характера, что является реальной помощью.

С начала 1986 г. ЮНИДО приобрела статус специализированного учреждения системы ООН. Преобразование коснулось оргвопросов административной, финансовой, кадровой самостоятельности, не изменив существа ее деятельности, целей, принципов и направлений. В настоящее время ЮНИДО имеет собственный регулярный бюджет, формируемый

обязательных взносов стран-членов и предназначенный главным образом для содержания Секретариата. Финансирование оперативной деятельности осуществляется из средств программы развития ООН и Фонда промышленного развития ЮНИДО, складывающегося из добровольных взносов стран-членов.

Если ЮНИДО имеет статус специализированной организации, "работающей" с развивающимися странами, то другой институт ООН - *Программа развития Организации Объединенных Наций (ПРООН)* - является вспомогательным органом ГА ООН, международной программой по предоставлению многосторонней технической и предынвещационной помощи развивающимся странам в важнейших векторах экономики. Год создания -1965. Руководящий орган ПРООН - Совет управляющих, состоящий из 48 представителей правительств, избираемый на 3-летний период. Ежегодно проводятся две сессии Совета, в промежутках между ними организацией руководит Секретариат, расположенный в Нью-Йорке. Помощь ПРООН финансируется за счет добровольных взносов и оказывается только правительствами, через их посредство или по их просьбам. К середине 90-х годов глобальная сеть ПРООН расширилась до 132 страновых отделений, обслуживающих 175 стран и территорий. Бюджет ПРООН из года в год варьируется, т.к. запланировать добровольные взносы довольно сложно. Так, в 1993 г. общий объем средств в распоряжении ПРООН составил 1,42 млрд. дол., из которых добровольные взносы составили 0,91 млрд. дол., а освоение средств составило 1 млрд. дол. В настоящее время Совет управляющих призвал ПРООН сконцентрировать свою деятельность на шести направлениях:

борьба с нищетой, развитие управленческой деятельности, техническое сотрудничество между развивающимися странами, окружающая среда, рациональное использование природных ресурсов и участие женщин в развитии и технологии в целях развития. Данные шесть направлений были сконцентрированы в программах пятого цикла (1992-1996гг.). Программы данной организации реально функционируют, ибо в данном случае задействованы средства, и немалые. За использованием добровольных взносов установлен соответствующий контроль. Имеются примеры реального осуществления проектов (ирригация, рыболовство, эксплуатация лесных ресурсов и т.д.).

Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО) является специализированным учреждением ООН, задачей которого является координация работы межправительственных организаций по вопросам сельского хозяйства, а также индивидуальных и коллективных действий в целях улучшения обеспечения населения сельхозтоварами. ФАО была создана в 1945 г., высший орган - Конференция, созываемая раз в

два года, штаб-квартира - в Риме. Одна из основных задач ФАО - оказание помощи развивающимся странам в области сельского, лесного и рыбного хозяйства. Помощь в рамках ФАО носит как материальный, так и нематериальный характер. В развивающиеся страны поставляется продовольствие, осуществляется техническая помощь в развитии сельхозпроизводства, подготовка кадров, разработка рекомендаций и т.д.

Отдельным блоком стоят региональные экономические комиссии, координируемые ЭКОСОС и учрежденные в соответствии с резолюциями ЭКОСОС.

Европейская экономическая комиссия ООН (ЕЭК) - учреждена в 1947 г. в качестве временного органа ООН с 5-летним сроком полномочий в целях содействия экономическому возрождению послевоенной Европы. С 1951 г. - ЕЭК получила статус постоянного органа ООН. Руководящий орган ЕЭК - очередная ежегодная сессия, секретариат расположен в Женеве. ЕЭК содействует развитию торговли, научно-технического сотрудничества. В составе ЕЭК целый ряд отраслевых комитетов - по вопросам сельского хозяйства, химии и т.д. - всего около полутора десятка. В последние годы ЕЭК сосредоточила свое внимание главным образом на проблемах экологии, особенно трансграничного характера, в области эффективного использования энергии (программа "Энергетическая эффективность в 2000 году), в области транспорта (с позиций экологии) и лесных ресурсов.

Экономическая комиссия для Африки (ЭКА) - создана в 1958 г. с целью оказания содействия африканским народам в изучении и анализе проблем развития Африканского континента. ЭКА разрабатывает мероприятия по экономическому развитию данного региона, предоставляет консультативные услуги согласно запросам стран-членов. Высший орган - ежегодные сессии Комиссии, в перерыве руководство осуществляется через Исполнительный комитет. ЭКА имеет четыре субрегиональных отделения - для Север-ВОЙ Африки - в г.Танжере (Марокко), для Западной Африки - в г.Ниамее (Нигер), для Восточной Африки - в г.Лусаке (Замбия), для Центральной Африки - в г.Киншасе (Заир). В последние годы ЭКА оказывала содействие в рамках консультативных технических услуг в области борьбы с засухой, создания проектов в области ирригации, подготовки кадров. Бюджет ЭКА является в последние годы выше, чем у других комиссий. Так, в 1992-93 гг. он составил 72,1 млн. Дол.

Экономическая комиссия для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК) создана в 1948 г. Высший орган - сессия, созываемая один раз в два года, в период между сессиями - Комитет в составе представителей всех 40 стран-членов - Латинской Америки, а также США, Канады, Великобритании, Франции, Голландии, Испании. В составе ЭКЛАК действуют постоянные органы - Комитет по экономическому сотрудничеству стран

Центральной Америки, Комитет по развитию и сотрудничеству стран Карибского района, Комитет по торговле, Комитет Правительственных экспертов. Основные направления работы ЭКЛАК во многом похожи на уже отмечавшиеся выше, бюджет приблизительно такой же, как и у ЭКА.

Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО) - региональный орган, основана в 1947 г. Высший орган - ежегодная сессия, секретариат ЭСКАТО расположен в Бангкоке. Членами ЭСКАТО являются большинство стран региона, включая США, Нидерланды, Великобританию, Францию. На пятидесятой сессии Комиссии в Дели в 1994 г. была принята Декларация об укреплении регионального экономического сотрудничества в Азиатско-Тихоокеанском регионе на пути к XXI столетию, которая в общем наметила пути развития региона с учетом его специфики. Ведется работа в рамках программы действий по региональному экономическому сотрудничеству в области передачи технологии под инвестиционные проекты. Определенные достижения имеются в рамках реализации программы "Транспорт и связь" и программы развития инфраструктуры, имеющих крайне важное значение для региона, в котором проживает более половины населения земного шара.

Экономическая и социальная комиссия для Западной Азии (ЭКЗА) создана в 1974 г. В состав ЭКЗА входят 14 государств данного региона. Высший орган - пленарная сессия, созываемая раз в два года. Секретариат ЭКЗА состоит из целого ряда отделов - планирования, промышленности, сельского хозяйства и др., расположен в Багдаде. Экономическое сотрудничество стран в данном регионе во многом определяется политической ситуацией. Задачи, которые ставит перед собой ЭКЗА, в принципе, аналогичны тем, что рассматривались выше - создание благоприятных условий для экономического сотрудничества в регионе, укрепление экономических отношений, исследования технического характера и т.д. В 1994 г. в Аммане Комиссия приняла для выполнения пять тематических программ:

- рациональное использование природных ресурсов и управление природопользованием;
- повышение качества жизни;
- экономическое развитие и сотрудничество;
- события регионального значения и глобальные изменения;
- специальные проблемы.

На протяжении последних лет бюджет ЭКЗА, по сравнению бюджетами других организаций, меньше примерно на 40-45% и сравним с бюджетом ЕЕК.

3. НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В РАМКАХ ООН

Несмотря на предпринимаемые усилия международного сообщества решить проблемы развития экономического сотрудничества через систему и механизмы ООН, остается целый ряд принципиальных вопросов, к решению которых либо пока не найдены соответствующие подходы, либо отдельные факторы глобального характера "возводят" труднопреодолимые барьеры, либо их "неразрешимость" связана с малоэффективным механизмом принятия решений, выполнения их и т.д.

В этой связи целесообразно напомнить о некоторых крупных инициативах, документах и решениях, принятых в рамках экономической деятельности ООН, но не воплощенных в жизнь. В 1974 г., на шестой спецсессии ГА ООН, были приняты Декларация и Программа действий по установлению нового экономического порядка. Однако спустя 20 с лишним лет результатов воплощения программы в жизнь не видно. Неудачей закончились попытки начать переговоры по глобальным проблемам в плане развития идей, заложенных в резолюции ГА ООН от 1975 г. "О развитии и международном экономическом сотрудничестве".

После 1960 г. были приняты три международных стратегии, развития (1960-1970 гг., 1970-1980 гг., 1980-1990 гг.) и все они не были выполнены по заложенным в них целям (рост ВВП, промышленности, сельского хозяйства, международной торговли, экономической помощи). В 1990 г. на XVIII спецсессии ГА ООН по экономическим вопросам была принята Декларация о международном экономическом сотрудничестве. Спустя шесть лет весьма сложно найти следы воплощения в жизнь положений данного документа.

Нерешенность многих проблем в экономической сфере остро ставит вопрос повышения авторитета ООН. Если миротворческая роль ООН в целом общепризнана, то экономическая составляющая находится далеко от авангарда. Думается, что эффективному продвижению вперед препятствуют как факторы глобального характера, так и объективные причины, характерные для такой огромной организации, как ООН.

Изменения в экономической жизни, в международных экономических отношениях последних лет имели огромное влияние на осуществление тех идей, которые были заложены в документах ООН 60-х, 70-х и даже 80-х годов. Исчезновение социалистических государств с политической карты Европы, СЭВа изменило расстановку сил и на экономической арене. Идеи, которые были заложены во многие крупные экономические документы ООН социалистическими странами, обладавшими своим видением экономического развития в

мире, оказались невостребованными и, в конечном счете, повлияли на окончательный результат. Вообще, многофакториальность при разработке программ глобального характера, сложности, возникающие при их компоновке с учетом различных позиций стран, зачастую приводят к постановке заведомо невыполнимых задач.

С другой стороны, много нареканий вызывает функционирование органов ООН, стоящих у истоков разработки сложнейших экономических документов. В частности, указывается на то, что программы и проекты составляются без учета реальных возможностей организаций и других ООНовских институтов, затратные части проектов и программ, принимаемых к исполнению, не учитывают реальные финансовые условия. Велики затраты международных чиновников, имеющие "непроизводительный характер". В ряде случаев затраты только на командирование специалистов в рамках программы оказания технической помощи составляли до 60% от общей сметной стоимости проекта. Обо всем этом не раз говорилось в соответствующих кабинетах ООНовских организаций.

Вопросы, связанные с повышением эффективности деятельности экономических организаций ООН, уже стоят на повестке дня. Ожидается принятие действенных мер, которые будут способствовать прогрессу.

резюме

В мировой экономике международное сообщество на протяжении более чем полувека ищет пути решения проблем с помощью ООН и ее механизмов. Осуществляя экономическую деятельность, ООН остается прежде всего политической Организацией, что проявляется, во многом, в сфере экономической. Экономическую деятельность координирует и направляет ГА ООН, ЭКОСОС и Секретариат - основные структурные подразделения системы органов экономического сотрудничества. Непосредственно экономическое сотрудничество осуществляется в рамках региональных экономических комиссий, автономных организаций и специализированных учреждений. Существуют серьезные проблемы в плане развития международного экономического сотрудничества в рамках ООН, вызванные многофакториальностью самого процесса.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОРГАНЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ООН - пять региональных экономических комиссий для Европы, Африки, Латинской Америки и Карибского бассейна, Азии и Тихого океана и Западной Азии (ЕЭК, ЭКА, ЭКЛАК, ЭСКАТО, ЭСКЗА) с одинаковыми в принципе функциями по содействию развитию экономического сотрудничества в указанных географических районах государствам каждого из регионов между собой и с другими странами мира, имеют самостоятельное членство и структуру вспомогательных органов.

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ – самостоятельные организации, со своими собственными уставами, сферой деятельности, членством, бюджетами и др. Однако в совокупности они образуют систему организаций, объединяемых ООН и получивших название "семьи ООН".

АВТОНОМНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ - экономические организации, учрежденные как органы Ассамблеи.

литература

1. Бутрос Б.Гали. Во имя мира и развития. 1994. Годовой доклад работе организации. ООН, Нью-Йорк, 1994.
2. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. М., "М.О.", 1996.
3. Основы внешнеэкономических знаний. Словарь-справочник. М., "Высшая школа", 1990.
4. Овчинников К. Что может ООН в экономике? МЖ №9, 1991, стр. 54-64.

Раздел IV. ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ МЭО И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Глава 17. ОСОБЕННОСТИ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ

МЭО И ВЭД

- 1. РОЛЬ И МЕСТО ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СИСТЕМЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ.**
- 2. МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ И МЕЖДУНАРОДНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ.**
- 3. ОСОБЕННОСТИ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ОБЛАСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ.**

1. РОЛЬ И МЕСТО ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СИСТЕМЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ.

Как было показано во 2 главе, основу современных МЭО составляют мирохозяйственные связи на микроуровне: между фирмами и компаниями разных стран, отдельными предпринимателями. Такие связи в условиях рыночной экономики предполагают широкое применение договорной формы, когда субъекты хозяйствования ВЭД несут всю полноту ответственности за выполнение принимаемых обязательств, располагая при этом достаточными правами и ресурсами. Участие в МЭО диктуется прежде всего интересами сторон, теми экономическими выгодами, которые они получают в результате внешнеэкономических операций. Еще в 70-е годы в МЭО решающую роль играла внешняя торговля. Это означало, что внешнеэкономическая деятельность Предприятий, фирм, компаний и отдельных предпринимателей сводилась преимущественно к коммерческим операциям по экспорту и импорту товаров и услуг. Сдвиги, произошедшие в структуре МЭО к настоящему времени, существенно расширили и изменили сферу и направления договорных связей между их участниками.

Развитие международного производственного и научно-технического сотрудничества предопределило важную роль договоров между сторонами в этой области: международное кооперирование требует четкого закрепления обязательств сторон, определение на договорной основе системы экономических мер и санкций, обеспечивающих их исполнение. Новые возможности договорной практики связаны с созданием и деятельностью совместных предприятий, ТНК и финансово-промышленных групп - наконец, объектом договоров в МЭО становятся информационные, консалтинговые и маркетинговые услуги, инжиниринг и т.д.

Вместе с тем, как указывалось, мирохозяйственная сфера, МЭО имеют ряд особенностей, что обуславливает некоторую специфику договорных отношений на международном уровне. Значительно большую роль, чем внутри страны, на них оказывают международные обычаи, правила и конвенции, межгосударственные многосторонние и двусторонние соглашения. Следует иметь в виду, что потери партнера в международных хозяйственных связях означают и известные потери для национальной экономики страны. Именно поэтому вопрос о механизме и практике договорных отношений в этой области приобретает особое значение.

2. МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ И МЕЖДУНАРОДНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ.

Правовое регулирование договорных отношений в системе мирохозяйственных связей осуществляется нормами международного права. Конституция РФ (п.1 ст. 15) предусматривает, что составной частью правовой системы нашего государства являются международные договоры Российской Федерации. Если международным договором РФ установлены иные правила, чем предусмотрены законом, то применяются правила международного договора. Применительно к внешнеэкономической деятельности важное значение имеют два вида международных договоров.

К первому виду относятся договоры, устанавливающие режим торговли в отношениях между двумя государствами или группой государств. По содержанию их можно подразделить примерно на пять основных типов: торговые договоры и соглашения; соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве; экономические соглашения; соглашения о предоставлении финансовой помощи; соглашение о защите инвестиций.

В торговых договорах и соглашениях общего типа стороны предусматривают взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования, который, как правило, распространяется на область взимания таможенных пошлин, всевозможных налогов и сборов при импорте и экспорте, а также на обложение налогами и сборами судов одной стороны в портах другой стороны, на правила и формальности, касающиеся импорта, экспорта и т.д. Из режима наибольшего благоприятствования, как правило, исключаются преимущества, которые предоставлены или могут быть предоставлены в будущем одной из договаривающихся сторон соседним государствам в целях облегчения приграничной торговли с ними, а также преимущества, вытекающие из таможенного союза, который заключен или может быть заключен в будущем одной из договаривающихся сторон.

Страны - участницы ГАТТ/ВТО применяют друг к другу режим наибольшего благоприятствования, не имея между собой специальных соглашений. В некоторых торговых соглашениях указывается, что принцип наибольшего благоприятствования применяется сторонами только в области выдачи импортных лицензий.

Поскольку торговые договоры обычно заключаются на длительные сроки, они создают определенную стабильность в торговых отношениях между странами.

К торговым соглашениям обычно прилагаются списки товаров, являющихся предметом торговли между этими странами. Если импорт какого-либо товара, включенного в списки, не освобожден от количественных ограничений, то по нему указывается согласованный контингент - количество или стоимость; по некоторым позициям предусматривается возможность увеличения контингентов. Иногда в списках приводятся только номенклатура товаров и общая сумма взаимных поставок без указания отдельных контингентов. В ряде случаев к соглашению прилагаются четыре списка, два из которых содержат номенклатуру товаров с указанием отдельных контингентов, а два других - только наименование товаров, причем оговаривается, что перечисленные товары импортируются без количественных ограничений.

В торговые соглашения в ряде случаев включаются статьи, касающиеся определения происхождения поставляемых товаров; кроме того, в них устанавливается право каждой из сторон требовать при импорте соответствующее свидетельство.

Как правило, торговые соглашения регулируют примерно одинаковый круг вопросов. В некоторых соглашениях промышленно развитых стран с развивающимися странами особо оговаривается возможность увеличения кредитов или государственных гарантий этим странам для облегчения им закупок машин и оборудования.

Межправительственные соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве играют важную роль в расширении торговли наукоемкими товарами. Путем обмена письмами стороны особо договариваются об осуществлении отдельных проектов в указанной области. На базе соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве могут заключаться специальные соглашения по отдельным вопросам. На их основе одна из сторон обычно

обязуется поставлять учебные материалы и оборудование лабораторий для технических и научных институтов, оказывать помощь в строительстве предприятий, включая поставку и монтаж оборудования, в организации технического обучения местного населения и в привлечении для этой цели технических специалистов и преподавателей из своей страны, а также обеспечивать студентам и практикантам соответствующей страны возможность обучения и повышения квалификации в учебных заведениях, на промышленных предприятиях и в государственных учреждениях данной страны.

На обязанности правительства принимающей страны, как правило, лежит предоставление для осуществления предусмотренных в соглашении проектов земельных участков и зданий, несение расходов, возникающих в связи с поездками в пределах страны экспертов, преподавателей и технических специалистов, а также в связи с перевозками грузов, вызываемыми осуществлением проектов.

Соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве обычно заключаются на три-пять лет, иногда на один год с оговоркой о возможности продления за месяц до истечения срока действия.

Соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве, являясь правовой формой оказания технической помощи развивающимся странам, имеют большое экономическое значение. Крупные компании, получая возможность участвовать в строительстве предприятий и в управлении ими, стремятся оказывать влияние и на долгосрочные программы экономического развития соответствующих стран. С другой стороны, такие соглашения обеспечивают компаниям возможность расширения сбыта машин, оборудования и других товаров.

Межправительственные экономические соглашения сходны с торговыми соглашениями общего типа, с той, однако, разницей, что в них, помимо вопросов товарообмена и услуг, в общей форме предусматривается, что договаривающиеся стороны в рамках действующих в каждой из стран правовых норм обязуются не применять дискриминации также в отношении движения капиталов и во взаимных платежах. Срок действия экономических соглашений -

один-полтора года.

Межправительственные соглашения о финансовой помощи предусматривают согласие правительства одной из сторон предоставить другой стороне долгосрочные кредиты (с указанием суммы кредита). В отношении условий кредитов и порядка их использования оговорено, что эти положения будут согласованы в специальных контрактах.

В условиях постоянного увеличения доли машин и оборудования в вывозе промышленно развитых стран и обострения конкурентной борьбы на мировом рынке, роста спроса на продукцию машиностроения со стороны развивающихся стран при одновременном увеличении их внешней задолженности страны - экспортеры этих товаров постепенно совершенствуют методы финансирования экспортных поставок с целью повышения конкурентоспособности своих фирм.

Значение соглашений о финансовой помощи как средства торговой политики определяется тем, что подавляющая часть предоставляемых кредитов расходуется странами-заемщиками на закупку товаров из страны-кредитора. То есть эти соглашения являются по существу формой поощрения экспорта страны-кредитора.

Будучи заинтересованными в укреплении своих позиций на рынках развивающихся стран, промышленно развитые страны все большее внимание уделяют именно двусторонним кредитам в рамках соглашений о финансовой помощи, так как финансирование торговли через международные кредитные институты, такие, как МБРР и МАР, находится под сильным влиянием США и в значительной степени связано с поставками американских товаров (несмотря на то, что по уставу этих организацией выдача заказов в счет кредитов должна осуществляться на международных торгах).

Промышленно развитые страны постоянно осуществляют контроль за использованием кредитов по соглашениям о финансовой помощи и анализируют их эффективность. Вследствие обострения конкуренции между странами-кредиторами средняя процентная ставка по

условиям финансовой помощи значительно снизилась, а средний срок кредитов увеличился.

Межправительственные соглашения о защите инвестиций фиксируют обязательства договаривающихся сторон не проводить дискриминации в отношении взаимных капиталовложений, разрешать свободный перевод капиталов и прибылей и отчуждать капиталовложения другой стороны лишь при условии соответствующего и немедленного возмещения их стоимости. Соглашения о защите инвестиций являются одним из способов страхования капиталов, главным образом от политических рисков.

Международные договоры второго вида содержат гражданско-правовые правила, регулирующие имущественные отношения, возникающие из внешнеэкономических контрактов. К международному договору такого вида относится прежде всего Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. (далее "Венская конвенция") /1/.

Состоявшаяся в 1980 г. в Вене конференция ООН приняла Конвенцию по договорам международной купли-продажи. С 1 января 1988 г. после ее ратификации 10 странами Венская конвенция вступила в силу. Россия с 1 сентября 1991 г. является участницей Конвенции.

Этот документ осуществляет правовое регулирование одного из наиболее распространенных в современной торговле вида сделок - договора купли-продажи. Главная цель Венской конвенции - унификация правового режима международных сделок купли-продажи. При ее применении в значительной мере стираются различия в правовом регулировании сделок купли-продажи в праве стран ее участниц. Это облегчает как заключение, так и исполнение договоров, поскольку содержание прав и обязанностей сторон определяется единообразно.

Конвенция носит нормативный характер. В то же время стороны по своему усмотрению могут отступить от ее положений. Конвенция распространяется только на договоры, имеющие международный характер. Определяющим для установления международного характера

сделки является то, что коммерческие предприятия участников сделки находятся в разных государствах.

Из сферы действия Конвенции изъяты определенные виды сделок купли-продажи, а именно, потребительская торговля, продажа с аукциона в порядке исполнительного производства. Конвенция не распространяется на продажу ценных бумаг, судов водного и воздушного транспорта, электроэнергии, на контракты подрядного характера. Конвенция не регулирует ряд важных правовых вопросов, традиционно возникающих при внешнеторговой купле-продаже. Примером могут служить положения о штрафах и неустойках при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств. Такие вопросы регулируются в соответствии с нормами применимого национального права.

Кроме того. Конвенция не затрагивает правового регулирования сделок по внешнеторговой поставке, на которые распространяются ранее заключенные международные договоры.

В международной торговле в виде единого документа заключаются, как правило, крупные и сложные контракты. При постоянных деловых отношениях с конкретным партнером практикуется согласование с ним общих условий купли-продажи (соответственно на экспорт или импорт) с тем, чтобы в конкретном предложении сослаться на них во всем, что не предусмотрено в его тексте. При выработке текста таких общих условий купли-продажи могут быть, в частности, использованы следующие источники.

Во-первых, применяемые некоторыми государствами Общие условия поставок. Содержащиеся в них формулировки апробированы договорной и арбитражной практикой.

Во-вторых, разработанные под руководством Европейской экономической комиссии ООН общие условия и типовые контракты для различных видов торговых сделок. Всего их существует более трех десятков. Такие общие условия имеются, например, в отношении: экспортных поставок машинного оборудования, купли-продажи потребительских товаров

длительного пользования и других металлоизделий серийного производства, купли-продажи пиломатериалов хвойных пород, международной купли-продажи цитрусовых.

В-третьих, широко применяемые в международной торговле типовые контракты, разработанные соответствующими отраслевыми ассоциациями торговцев определенного вида товаров. Такие типовые контракты составлены на каждый отдельный вид товара (зерно, растительные масла, хлопок, натуральный каучук, лесоматериалы, кожсырье, уголь, цветные металлы и др.).

В-четвертых, документы Международной торговой палаты, носящие рекомендательный характер и обычно применяемые при наличии ссылки на них в контракте. В их число прежде всего входят Международные правила толкования торговых терминов (Инкотермс).

Возможна и разработка собственных типовых контрактов. На такой типовой контракт, известный партнеру, можно ссылаться и в коммерческом предложении. При определении условий конкретного контракта, а также при составлении типовых контрактов и общих условий купли-продажи при согласии сторон может применяться документ, принятый в 1994 г. Международным институтом по унификации частного права в Риме, именуемый "Принципы международных коммерческих контрактов".

3. ОСОБЕННОСТИ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ОБЛАСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ

Объектами международных коммерческих операций являются материально-вещественная продукция и услуги, включая результаты производственного и научно-технического сотрудничества, приобретающие в обмене форму товара. Эти объекты определяют виды коммерческих операций и особенности договорных отношений при их осуществлении на мировом рынке.

Международные коммерческие операции подразделяются на основные, осуществляемые на возмездной основе между непосредственными участниками этих операций (контрагентами разных стран), и обеспечивающие, связанные с продвижением товара от продавца к покупателю.

К основным коммерческим операциям относятся операции:

- по обмену продукцией в материально-вещественной форме;
- по обмену научно-техническими знаниями (в форме торговли патентами, лицензиями, ноу-хау);
- по обмену техническими услугами (консультативный и строительный инжиниринг);
- арендные;
- по международному туризму;
- по предоставлению консультационных услуг в области информации и совершенствования управления;
- по обмену кинофильмами и телепрограммами.

Операции, обеспечивающие международный товарооборот, включают:

- операции по международным расчетам;
- операции по международным перевозкам грузов;
- транспортно-экспедиторские операции;
- операции по страхованию грузов;
- операции по хранению грузов при международных перевозках.

Основные виды международных коммерческих операций можно охарактеризовать кратко следующим образом.

Операции по обмену продукцией в материально-вещественной форме (коммерческий экспорт и импорт). Под *экспортно-импортными операциями* понимается коммерческая деятельность, связанная с куплей-продажей товаров, имеющих материально-вещественную форму. При этом под экспортными операциями понимается деятельность, связанная с продажей и вывозом за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту; под импортными -деятельность, связанная с закупкой и ввозом иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны.

Разновидностью экспортно-импортных операций являются реэкспортные и реимпортные операции. К первым относятся операции, предусматривающие вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергавшегося в реэкспортирующей стране какой-либо переработке. Предметом реэкспорта чаще всего выступают товары, продаваемые на международных аукционах и товарных биржах.

К реимпортным относятся операции, связанные с вывозом из-за границы ранее

вывезенных отечественных товаров, не подвергавшихся там переработке. Ими могут быть товары, не проданные на аукционе, возвращенные с консигнационного склада, забракованные покупателем, и др.

Резэкспортные операции могут осуществляться и без вывоза товара в свою страну. Такие операции по сути не относятся к экспорту или импорту данной страны, хотя и учитываются таможенной статистикой. Они совершаются торговыми фирмами в целях получения прибыли благодаря разнице цен на один и тот же товар на разных рынках.

Значительная часть резэкспортных операций осуществляется на территории так называемых свободных зон (территория порта, находящаяся вне таможенной территории данной страны). Ввозимые на территорию этих зон товары освобождаются на время пребывания там и при вывозе для резэкспорта от всяких пошлин, сборов и налогов с импорта, обращения, потребления или производства.

На складах, расположенных в свободной зоне, товары иностранных поставщиков могут храниться и частично перерабатываться без уплаты таможенных пошлин. По мере появления потребности на такие товары за них выплачивается таможенная пошлина и они ввозятся на внутренний рынок импортирующей страны.

Такие свободные зоны имеются практически во всех крупных портах многих стран. Государства, не имеющие выхода к морю, пользуются свободными зонами близлежащих портов на основе международных соглашений.

На территории свободных зон совершаются операции по завершению процесса производства в сфере обращения (очистка и сушка сырьевых товаров, оклейка этикетками и снабжение ключами консервных банок, расфасовка и розлив напитков в розничную тару, подбор товаров по ассортименту); по сортировке и перегрузке товаров; по отбору товарных образцов и ознакомлению с ними покупателей. Использование свободных зон на основе международных договоров позволяет повысить конкурентоспособность товаров по срокам поставок и сократить расходы на авансирование таможенных пошлин.

Операции по торговле научно-техническими знаниями и опытом отличаются от операций по торговле материальными ценностями тем, что предметом международного обмена в них выступают результаты деятельности, которые принято считать "невидимым" товаром. Это находит свое отражение и в заключаемых договорах.

Международный обмен технологией является важнейшим элементом системы международных экономических отношений, в значительной мере определяющим характер и темпы экономического развития как промышленно развитых, так и развивающихся стран. В

основе международного обмена технологией лежит обмен между странами машинами и оборудованием, созданными на основе новых технических решений, то есть передача технологии в материальной форме.

Материальная форма обмена технологией неизбежно сопровождается передачей из одной страны в другую новых научно-технических и производственно-экономических знаний и опыта, то есть технологическим обменом в нематериальной форме. По мере развития международного рынка технологии этот обмен все в большей степени приобретает самостоятельное значение.

Операции по международной торговле научно-техническими знаниями связаны с обменом результатами производственных научных исследований и разработок, имеющих не только научную, но и коммерческую ценность, что ведет к формированию мирового рынка технологии с его специфическими особенностями. В качестве товара на лицензионной основе здесь выступают продукты интеллектуального труда, облеченные в форму патентов, лицензий, товарных знаков, промышленных образцов, представляющих собой часть так называемой промышленной собственности, а также технические знания и опыт, объединяемые понятием "ноу-хау", включающие передачу знаний и опыта путем предоставления технической документации, чертежей, секретов производства нелицензионного характера.

Продажа "ноу-хау" в нелицензионной форме имеет сопутствующий характер и осуществляется, главным образом, через такие каналы, как экспорт разрозненного оборудования, строительство за рубежом комплектных предприятий, прямые инвестиции за рубежом, модернизация и эксплуатация промышленных предприятий.

В зависимости от различных обстоятельств сделка с "ноу-хау" может:

- а) выражаться в виде самостоятельной статьи соответствующего контракта;
- б) выступать под рубрикой "передача технической документации";
- в) совершаться в скрытой форме. В последнем случае цена "ноу-хау" входит составной частью в цену оборудования, предприятия или инжиниринговых услуг.

Расширение строительства объектов за рубежом обусловило возрастание роли нелицензионной формы торговли технологией по каналам экспорта комплектного оборудования и оказания инжиниринговых услуг.

Научно-технические знания поступают в международный оборот либо на основе купли-продажи (при продаже патентов), либо отношений, возникающих в связи с получением временного права пользования результатами на базе международных лицензионных соглашений.

Лицензионная торговля - основная форма международной торговли технологией, охватывающая сделки как с "ноу-хау", так и с патентами на изобретения. Операции по обмену лицензиями состоят в предоставлении права (разрешения) одной стороной - патентовладельцем, именуемым лицензиаром, другой стороне - лицу (или фирме), именуемому лицензиатом, на промышленное и коммерческое изобретение, пользующегося патентной защитой в течение обусловленного срока за определенное вознаграждение.

Лицензии на передачу прав использования патентов без соответствующего "ноу-хау", то есть так называемые патентные лицензии, играют относительно скромную роль в лицензионной торговле. Это объясняется причинами двоякого рода.

Во-первых, использование запатентованного изобретения в производстве, как правило, требует проведения значительных дополнительных НИОКР по внедрению, организации опытного выпуска лицензионной продукции, разработке "ноу-хау" в области организации, оптимизации технологического процесса и т.д. При этом существует риск, что данное изобретение окажется экономически нерентабельным или технологически неприемлемым. В связи с этим лицензиаты предпочитают уже внедренные и используемые, по крайней мере в опытном производстве, технические новшества. Исключение составляют лишь некоторые отрасли промышленности, например, фармацевтическая, где наличие патента на новый медикамент служит решающим фактором его успешного внедрения.

Во-вторых, обладание лицензией на право использования патента само по себе имеет второстепенное значение для лицензиатов многих стран, где довольно слабы гарантии охраны прав промышленной собственности лицензиата и, кроме того, многие патенты, выданные в промышленно развитых странах, могут быть незарегистрированы.

Наибольшее распространение во внешнеэкономической деятельности получили лицензионные соглашения, предусматривающие комплексную передачу одного или нескольких патентов и связанного с ними "ноу-хау". В то же время растет число лицензий на использование "ноу-хау" без патентов на изобретение.

Дополнительное преимущество указанных двух типов лицензионных соглашений состоит в том, что многие из них, помимо передачи технических, предусматривают оказание лицензиаром сопутствующих инжиниринговых услуг по организации лицензионного производства, а нередко - и соответствующие поставки оборудования, отдельных узлов готовой продукции, исходного сырья и т.п. Предоставление иностранному контрагенту лицензий на использование изобретений, технических знаний и опыта, а также товарных знаков называется заграничным лицензированием.

Лицензии также подразделяются по характеру и объему прав на использование технологии, предоставляемой лицензиату. Прежде всего различают исключительные и неисключительные лицензии. Исключительная лицензия предусматривает право лицензиата использовать соответствующую технологию в производстве на данной территории. Неисключительная лицензия оставляет лицензиару возможность предоставлять лицензии на ту или иную технологию и другим лицензиатам на данной территории. В практике внешнеэкономической деятельности продажа лицензий, полностью исключающих использование таких патентов и (или) "ноу-хау" третьими лицами и самим лицензиаром, встречается сравнительно редко. Если лицензиар продает исключительную лицензию, то, как правило, оговаривает монопольное право лицензиата на использование технологии лишь на ограниченной территории (в данной стране, группе стран или регионе).

Лицензионные соглашения различаются и в зависимости от того, разрешают ли они экспорт лицензионной продукции, частично его ограничивают или полностью исключают. Запрет или ограничения на экспорт лицензионной продукции используются лицензиаром (если он сам производит аналогичную продукцию) для того, чтобы оградить себя от конкуренции со стороны лицензиатов. Лицензионные соглашения такого типа составляют значительную долю всех лицензий, однако их удельный вес постепенно сокращается в связи с тем, что все большее число стран законодательно запрещают лицензиатам заключать такие соглашения.

Лицензионные соглашения отличаются друг от друга наличием или отсутствием в них обязательства лицензиара в течение срока действия соглашения предоставлять лицензиату информацию о новых усовершенствованиях лицензионной технологии. Включение такого обязательства с ускорением технического прогресса, а также растущей заинтересованностью лицензиатов в поддержании долговременных контактов с поставщиками технологии практикуется во все возрастающем числе соглашений.

Наконец, лицензионные соглашения различаются по способу передачи технологии. Если лицензионное соглашение предусматривает передачу технологии независимо от предоставления ее материального носителя или услуг по ее внедрению, то такое лицензионное соглашение является самостоятельным. Напротив, в случае, когда лицензия предоставляется одновременно с заключением контракта на строительство предприятия, поставку комплектного оборудования или оказание инжиниринговых услуг, лицензионное соглашение считается сопутствующим. Хотя удельный вес сопутствующих лицензий в общем объеме лицензионной торговли меньше доли самостоятельных лицензионных сделок, роль первых в

международном обмене технологиями неуклонно возрастает.

Внешнеэкономическая лицензионная торговля развивается быстрыми темпами. Причиной тому - существенное повышение доходности лицензионных операций. Часто они оказываются и менее рискованными по сравнению с прямым инвестированием. Расширилась практика продажи лицензий на побочные технологические процессы и на отдельные изобретения, используемые в производстве лицензиара, при сохранении монополии на технологию изготовления всего продукта. Это способствовало увеличению доходов от продажи технологии без соответствующего роста издержек на НИОКР. Одновременно повышение удельного веса затрат на НИОКР в стоимости продукции побуждает предприятия расширять лицензионные операции для возмещения возросших издержек.

Оплата лицензий посредством паушальных платежей (т.е. единовременных выплат до получения лицензиатом дополнительной прибыли) или ройалти в процентах от стоимости выпускаемой продукции существенно уменьшает риск потерь лицензиара в случае ухудшения конъюнктуры на рынке лицензионной продукции. Следует также отметить, что развитие рынка лицензий в странах с относительно низким уровнем промышленного развития зачастую позволяет промышленным и строительным компаниям сбывать лицензии на устаревшую технологию, затраты на создание которой давно окупились.

Операции по торговле техническими услугами (инжиниринг). Как самостоятельный вид международных коммерческих операций инжиниринг предполагает предоставление на основе договора на инжиниринг одной стороной, именуемой консультантом, другой стороне, именуемой заказчиком, комплекса или отдельных видов инженерно-технических услуг, связанных с проектированием, строительством и вводом объекта в эксплуатацию; с разработкой новых технологических процессов на предприятии заказчика; усовершенствованием имеющихся производственных процессов вплоть до внедрения изделия в производство.

Предоставление на основе договора на инжиниринг полного комплекса услуг и поставок, необходимых для строительства нового объекта, называется комплексным инжинирингом. Он включает три отдельных вида инженерно-технических услуг, каждый из которых может быть предметом самостоятельного договора:

- консультативный инжиниринг, связанный главным образом с интеллектуальными услугами в целях проектирования объектов, разработки и планов строительства и контроля за проведением работ;
- технологический инжиниринг, состоящий в предоставлении заказчику технологий,

необходимых для строительства промышленного объекта и его эксплуатации (договоры на передачу производственного опыта и знаний), разработки и планов строительства и контроля за проведением работ;

- строительный или общий инжиниринг, состоящий главным образом в поставках оборудования, техники или монтажа установок, включая в случае необходимости инженерные работы.

Инженерно-консультационные услуги предоставляются в виде технической документации, результатов исследований, исходных данных для строительства, экономических расчетов, смет, рекомендаций и др.

В 1982 г. было принято разработанное группой экспертов по международным договорам на поставку промышленной продукции Комитета по развитию торговли ЕЭК ООН "Руководство по составлению международных договоров на консультативный инжиниринг, включая связанные с этим аспекты технического содействия". Оно содержит подробный перечень и характеристику условий, необходимых для включения в договор между консультантом и заказчиком, а также перечень услуг, предоставляемых инженером-консультантом. В него включаются, в частности, следующие услуги:

- проведение предварительных технико-экономических обоснований и исследований, связанных с общим проектированием;
- планирование и подготовка чертежей и смет расходов;
- подготовка предварительных эскизов, проектной документации, детальных чертежей и спецификаций;
- планирование и составление программы финансирования;
- подготовка технических условий для участия в торгах и выдача рекомендаций по поступающим предложениям; оценка предложений о строительстве объектов;
- контроль за строительством, изготовлением оборудования, монтажом, наладкой и пуском оборудования в эксплуатацию;
- выдача сертификатов о качестве проведенных работ и др.

операции по международному туризму - широко распространенный в современных условиях вид деятельности, направленной на предоставление различного рода туристических услуг и товаров туристского спроса с целью удовлетворения широкого круга культурных и духовных потребностей иностранного туриста. Международный туризм включает выезжающих за границу лиц, не занимающихся там оплачиваемой деятельностью. Эти

особенности отражаются в соответствующих соглашениях.

Туристические услуги в международном товарообороте выступают как "невидимый товар". Своеобразным достоинством туристических услуг как товара является то, что значительная их часть производится с минимальными затратами на месте и, как правило, без использования иностранной валюты. Иностранцы туристы пользуются услугами, предоставляемыми предприятиями туристской индустрии страны назначения. Кроме того, они потребляют или покупают и вывозят в качестве сувениров определенное количество товаров, приобретаемых в стране посещения за иностранную валюту, предварительно обменяв ее на местную валюту.

Виды туристических услуг, фиксируемых в договорах и предлагаемых в качестве товара на рынке, довольно разнообразны:

- услуги по размещению (в гостиницах, отелях, пансионатах, кемпингах);
- услуги по перемещению до страны назначения и по стране различными видами пассажирского транспорта;
- услуги по обеспечению питанием (в ресторанах, кафе, барах, пансионатах);
- услуги, направленные на удовлетворение культурных потребностей туристов (посещение театров, концертных залов, музеев, картинных галерей, заповедников, памятников, фестивалей, спортивных соревнований);
- услуги, направленные на удовлетворение деловых интересов туристов (участие в конгрессах, симпозиумах, научных конференциях, ярмарках и выставках);
- услуги торговых предприятий (продажа сувениров, подарков, открыток, диапозитивов);
- услуги по оформлению документации (паспорта, визы и др.).

Туристу могут быть предоставлены либо определенные виды услуг по его выбору, либо их полный комплекс, который может предоставляться путем продажи так называемых инклюзив-туров или пэкидж-туров.

Инклюзив-тур применяется чаще всего при авиационных перевозках, причем стоимость перевозки туриста к месту назначения и обратно определяется на основе специально разрабатываемых инклюзив-тарифов, которые иногда наполовину ниже обычных. Он включает также стоимость размещения туриста в гостинице, питание и другие услуги, предоставляемые на определенное число дней пребывания туриста в стране назначения. Общий уровень цены инклюзив-тура должен быть не ниже обычного тарифа (т.е. стоимости транспортировки) до данной страны. Клиенту сообщается паушальная цена инклюзив-тура без

разбивки ее на отдельные виды услуг. Инклюзив-туры используются как при групповых, так и при индивидуальных туристических поездках.

Пэкидж-тур также предполагает предоставление клиенту полного комплекса услуг, который может и не включать транспортные расходы. Обычно пэкидж-туры организуются по определенной, заранее рекламируемой программе.

Структура туров в значительной степени варьируется в зависимости от страны, состава туристов, их покупательной способности, характера, ассортимента и качества предлагаемых услуг.

резюме

Договорные отношения в межгосударственной торговле предусматривают наличие следующих принципов: принцип развития международных экономических и научно-технических отношений между государствами, принцип экономической недискриминации, принцип свободы выбора форм организации внешнеэкономических связей, принцип неотъемлемого суверенитета государств над их естественными и иными ресурсами и их экономической деятельностью, а также принципы наибольшего благоприятствования и национального режима.

В международной торговой практике между фирмами все чаще образуются устойчивые связи, которые могут начинаться на условиях инжиниринга со «стадии научно-исследовательских и проектных работ и не прекращаются после поставки комплектного оборудования, а продолжают на основе лицензионного соглашения монтажом, наладкой и пуском в эксплуатацию, а также техническим обслуживанием в процессе эксплуатации.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

РЕЖИМ НАИБОЛЬШЕГО БЛАГОПРИЯТСТВОВАНИЯ - принцип МЭО, предусматривающий предоставление договаривающимися государствами друг другу всех прав, преимуществ и льгот в отношении правил внешне-договорных операций, пошлин, налогов и сборов, которыми пользуется и/или будет пользоваться любое третье государство.

ЛИЦЕНЗИОННОЕ СОГЛАШЕНИЕ - соглашение о передаче прав на использование лицензий, "нау-хау", товарных знаков и др. Лицензионное соглашение может предусматривать передачу патентной лицензии, комплексную передачу нескольких патентов и

связанного с ними "ноу-хау".

ИНЖИНИРИНГ - сфера деятельности, включающая проработку вопросов создания объектов промышленности, инфраструктуры и др., прежде всего в форме предоставления на коммерческой основе различных инженерно-консультационных услуг.

литература

1. Венская Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий. М., Юридическая литература, 1994.

Глава 18. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ СДЕЛКИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ. БАЗИСНЫЕ УСЛОВИЯ КОНТРАКТА

1. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ СДЕЛКИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ.

2. КОНТРАКТ. ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ПОРЯДОК ОФОРМЛЕНИЯ.

3. БАЗИСНЫЕ УСЛОВИЯ КОНТРАКТА. ИНКОТЕРМС.

1. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ СДЕЛКИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ.

Как отмечено в предыдущей главе, внешнеэкономические операции в условиях рынка - это коммерческие отношения по тем или иным вопросам между сторонами, являющимися субъектами с различным гражданством. Под внешнеторговыми сделками купли-продажи понимаются действия граждан и юридических лиц разных стран, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей при купле-продаже товаров и услуг во внешней торговле /1/.

Внутри страны основные правила совершения таких сделок регулируются национальным законодательством. В России, в частности, они определены Гражданским Кодексом, I часть которого была принята в 1994г. /2/.

Но в то же время внешнеторговые сделки купли-продажи имеют ряд особенностей по сравнению с такими, заключаемыми на внутренние поставки товаров. Это касается не только

экономических и финансовых условий, но и правового регулирования. Существенная специфика здесь состоит в том, что правовой режим определяется, как правило, совокупностью норм, являющихся внутренним правом стран, представляемых их субъектами, а также вытекает из международно-правовых обязательств соответствующих государств. Некоторые правовые нормы, регулирующие положение сторон сделки купли-продажи, закрепляются в межгосударственных торговых договорах, соглашениях об экономическом сотрудничестве, а также о товарообороте и платежах. Кроме того, важные нормативно-правовые положения содержатся в многосторонних международных актах и конвенциях /3/. Среди последних следует особо выделить "Конвенцию ООН о договорах международной купли-продажи товаров", принятую в 1980г. в Вене и называемую обычно Венской конвенцией /4/. Положения этой конвенции должны учитывать экспортеры и импортеры всех стран при совершении внешнеторговых сделок купли-продажи, а для субъектов стран, присоединившихся к ней, они обязательны. К настоящему времени это около 50 стран, в том числе Беларусь, Россия и Украина из стран СНГ). Любая сделка по купле-продаже во внешней торговле предполагает, как, впрочем, и внутри страны, определенные (экономические, финансовые, материальные, юридические и организационные) обязанности и права сторон. Наиболее существенные из них - те, которые фиксируют обязанности продавца (экспортера) и покупателя (импортера) по доставке товара и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя, оговаривают порядок платежей и др.

Венская конвенция регламентирует процедуры, связанные с подготовкой, согласованием, оформлением сделки и последующим ее исполнением. Так, четко определяются порядок, формы и требования к предложению (оферте) о заключении договора купли-продажи (контракта) и условия вступления такого предложения в силу. Здесь также изложены правила принятия (акцепта) партнером этого предложения. После такой необходимой подготовительной работы заключается в той или иной форме внешнеторговый контракт купли-продажи. На практике это может быть устный договор сторон (российскими участниками ВЭД такой вариант не практикуется), признание предшествующей переписки, по согласованию сторон, контрактом или, что более часто, специальный контракт купли-продажи по рекомендованной определенной форме.

Положения Венской конвенции применяются участниками внешнеторговых операций независимо от того, есть или нет в контракте по сделке ссылки на Конвенцию.

2. КОНТРАКТ. ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ПОРЯДОК ОФОРМЛЕНИЯ.

Внешнеторговый контракт, договор в письменной форме, фиксирующий коммерческие отношения между сторонами, являющимися субъектами различного гражданства. В контракте устанавливаются определенные права и обязанности партнеров (договорные условия, порядок их исполнения ответственность). Контракт по внешнеторговым сделкам купли-продажи содержит обычно несколько разделов:

- сведения о сторонах, заключивших контракт (точное наименование и реквизиты сторон);
- предмет договора;
- цена и общая сумма;
- сроки поставки, условия платежа, гарантии продавца;
- упаковка и маркировка;
- штрафные санкции;
- страхование;
- согласованное определение обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажор), арбитраж.

Но, с учетом особенностей продукции, являющейся предметом контракта, могут дополнительно вводиться разделы о:

- конвенциональных штрафах;
- технической документации;
- инспектировании и испытаниях;
- экспортных лицензиях;
- особых и прочих условиях (*Приложение 2*).

Непременным условием сделки купли-продажи, оформляемой внешнеторговым контрактом, является переход собственности на товар от продавца к покупателю. Это принципиально отличает такие контракты от других видов договоров в сфере ВЭД, рассмотренных в предыдущей главе. Контракт купли-продажи во внешней торговле, как и внутри страны, в условиях договорных отношений субъектов рынка выполняет следующие три основные функции:

- юридически закрепляет отношения между сторонами, придавая им характер обязательств, выполнение которых защищено законом;

- определяет порядок, последовательность и способы совершения действий партнеров;
- предусматривает меры по обеспечению выполнения обязательств сторонами.

Не случайно стороны контракта должны определить, право какого государства будет применяться при выборе формы заключения сделки, регулировании прав и обязанностей партнеров, а также решении спорных вопросов в случае их возникновения. Практика выработала определенный порядок совершения внешнеторговых сделок купли-продажи, то есть подготовки, согласования, заключения и исполнения контракта. Он, как правило, включает следующие 4 стадии:

- во-первых, сторона (компания, фирма, предприниматель), желающая вывезти или ввезти определенный товар, подыскивает партнера с помощью запроса;
- во-вторых, указанная сторона получает предложение (согласие) заинтересованного партнера и прорабатывает его;
- в-третьих, сторона-импортер определяет заказ и партнеры заключают контракт купли-продажи;
- в-четвертых, сторона-экспортер поставляет товар, партнеры осуществляют расчет по сделке.

Внешнеторговые контракты могут заключаться в упрощенной форме, когда в виде отдельного документа фиксируются предварительные договоренности. Это особенно часто бывает при поставках традиционных товаров в обычной торговле, малыми и средними партиями. Образец внешнеторгового контракта купли-продажи приводится в *Приложении 1*.

При заключении упрощенных, кратких контрактов стороны должны четко представлять, как будут восполняться пробелы такого контракта - нельзя пользоваться трафаретом, без учета вида товара и особенностей условий поставки.

В случае крупномасштабных сделок, в частности, при поставках сложного, комплектного оборудования, долговременных операций по сырью, по объектам международной специализации и кооперирования заключаются постатейные, детальные внешнеторговые контракты.

Как показывает опыт, при выполнении внешнеторговых контрактов купли-продажи нередко возникают споры, которые иногда приходится решать в порядке арбитража. Поэтому очень большое значение приобретают правила толкования контрактов и их отдельных положений. Тем более, что в национальных законодательствах и в судебной практике они имеют немало различий. В России, согласно Гражданскому кодексу, к такому толкованию

должны применяться в далее приводимых требования. Во-первых, при выделении буквального значения терминов (слов и выражений), содержащихся в тексте контракта, они должны пониматься в их обычно употребляемом смысле; во-вторых, при выяснении фактической общей воли сторон исходя из цели договора, она должна определяться на момент заключения контракта, а не на момент его толкования; в третьих, практика, сложившаяся в отношениях сторон, не может обосновываться ссылками на условия, содержащиеся в предыдущих контрактах и поэтому, якобы, применимых к данному договору. Как видим, здесь могут возникать известные сложности, влияющие и на результаты контракта. Тем большее значение для нормального и эффективного осуществления внешнеторговых операций по купле-продаже товаров имеет выработка и внедрение единообразных правил и согласованное толкование и применение основных внешнеторговых терминов. Эта задача в существенной мере решается с помощью "Инкотермс" /5/.

3. БАЗИСНЫЕ УСЛОВИЯ КОНТРАКТА. "ИНКОТЕРМС".

Весь комплекс основных положений контракта, обязанностей экспортера и импортера, вытекающих из него, получил название базисных условий контракта или, как говорят по-другому, базисных условий поставки. Те или иные базисные условия контракта определяют, кто несет расходы по транспортировке, погрузке, разгрузке, хранению и страхованию товаров, являющихся предметом внешнеторговой сделки купли-продажей, а также возможные риски при осуществлении сделки. Указанные расходы очень разнообразны и довольно ощутимы по размерам, достигая по массовым сырьевым грузам до 40-50% от цены соответствующего товара. Здесь обычно используется термин "франкировка", означающий, что покупатель свободен "франко" до пункта (станции, пристани, порта, склада, борта судна и т. п.) или аналога "франко" на другом, как правило, английском языке. К числу расходов на поставку, учитываемых в базисных условиях, относятся разнообразные их виды при внешнеторговых операциях. Это:

- затраты на подготовку товара к отгрузке с предприятия, фирмы, проверка количества и качества, отбор проб и проведение испытаний, упаковка;
- доставка и оплата доставки товара с погрузкой, выгрузкой и хранением при перевозке на транспортных средствах перевозчика внутри страны;
- перевозка и оплата перевозки товара от пункта отправления до транспортных средств

международного сообщения;

- погрузка и расходы по погрузке продукции на транспортные средства международного сообщения;
- доставка и расходы по доставке товара средствами международных перевозок;
- страхование и затраты на страхование при международных перевозках;
- оплата выгрузки, перегрузки и хранения продукции в пункте назначения;
- оплата таможенных пошлин при пересечении границы и , наконец, расходы по доставке товара из пункта прибытия до склада покупателя.

На практике действует правило, согласно которому расходы экспортера по доставке товара включаются в цену последнего. Таким образом определяется исходная цена, используемая для установления записываемой в контракте. Последнее важно для исчисления так называемой таможенной стоимости товаров, являющейся базой налогообложения и расчета внутренних цен.

Четкое разграничение базисных условий контракта, однозначное понимание каждого из них вырабатываются международной практикой. Впервые согласованное толкование основных коммерческих терминов, применяемых во внешней торговле "Инкотермс" (International Commercial Terms) было разработано и принято Международной торговой палатой в 30-х годах. В настоящее время действует обновленная и уточненная редакция международных коммерческих терминов "Инкотермс-90". В ней дана подробная трактовка 13 основных (из общего числа 28) вариантов базисных условий контракта. При этом они по-новому подразделены применительно к современным способам транспортировки: для любых видов транспорта и смешанных перевозок - 7 вариантов; морским и внутренним водным транспортом - 6; воздушным транспортом - 1 и железнодорожным - 1 вариант. Краткие названия основных базисных условий контракта, записываемые в соответствующих документах, обозначены первыми буквами английских слов, выражающих их содержание. Назовем хотя бы главные из них:

- *FAS (Free alongside ship)* - "свободен вдоль борта", которое означает, что экспортер обязан доставить груз и несет риски и расходы по момент доставки и разгрузки товара на пристани порта отправления;
- *FOB (Free on board)* - "свободен на борту" - экспортер обязан доставить груз в порт отправления и погрузить его на судно;
- *CFR (Cost, Freight)* - "стоимость, фрахт" груз доставляется экспортером в порт прибытия с

разгрузкой на причале, по этот момент экспортер несет все риски и расходы, кроме страхования;

- *CIF (Cost, Insurance. Freight)* - "стоимость, страхование, фрахт" - экспортер доставляет груз в порт прибытия с разгрузкой на причале и несет все риски и расходы по момент разгрузки, включая страхование.

Перечень всех базисных условий и их значений приводится в *Приложении 2* в конце учебника. Некоторые обязанности являются общими для экспортера и импортера при всех условиях. Так, продавец всегда должен, если иное не оговорено специально:

- поставить товар согласно контракту в указанный в нем пункт международного отправления;
- обеспечить за свой счет обыкновенную упаковку товара;
- получить и оплатить экспортную лицензию или необходимое разрешение на вывоз;
- оплатить таможенные пошлины и сборы по экспорту;
- нести риски и расходы до момента перехода товара в распоряжение покупателя в пункте, предусмотренном контрактом.

В свою очередь, покупатель при всех базисных условиях, если специально не оговорено иное, должен: принять товар в месте и в сроки, определенные контрактом и оплатить контрактную цену товара; оформить и оплатить получение импортной лицензии или иного разрешения на ввоз.

Все возможные обязанности экспортера и (или) импортера при любых базисных условиях поставки разбиты, согласно "Инкотермс-90", на 10 пунктов, которым присвоены соответствующие порядковые номера. Теперь их не надо перечислять текстуально - достаточно лишь указать необходимый номер для экспортера (А) и импортера (В). Перечень обязанностей и их нумерация приводятся в *Приложении 3*. Знание "Инкотермс" необходимо для участников внешнеэкономической деятельности, как инструкций для бухгалтера. Поставляя товары на экспорт или закупая их по импорту, контрагенты несут определенные и часто немалые риски, в том числе, в случае утраты или гибели товара, его неприбытия или несвоевременного прибытия в место назначения, потери качеств, нарушения сертификационных характеристик и т. п. Это может привести к подрыву отношений доверия, вызвать необходимость обращения за исковой защитой, в том числе через арбитраж. Если при заключении и оформлении контракта стороны ссылаются на "Инкотермс", они могут быть уверены в простом и четком распределении своих прав и обязанностей, исключают возможность возникновения

недоразумений и споров по принятым формулировкам, обеспечивают единообразное понимание и толкование условий внешнеторговой сделки. Ссылка на то, что условия сделки купли-продажи регулируются "Инкотермс", позволяет избежать многословных и расплывчатых определений, комментариев и оговорок, нередко затрудняющих обоснованные правовые, экономические и финансовые решения, вызывающих дополнительные расходы.

Наиболее часто применяемыми и используемыми в международной статистике для оценки стоимостных объемов экспорта и импорта являются базисные условия и цены ГОВ(ФОВ) при экспорте и СЦСИФ) при импорте.

Действие правил "Инкотермс" может быть показано на примере условия FOB, т. е. "свободен на борту" с указанием далее порта отгрузки: "Российские лесоматериалы FOB Находка". Это означает, что товар, в данном случае доски обработанные лиственных пород, доставляются экспортером в порт Находка и погружаются им на борт судна. Риск гибели или повреждения товара, утраты (например, отсырение), им оговоренных в контракте качеств, и другие обязанности экспортера переходят с продавца на покупателя (импортера) в момент пересечения товаром (крановым средством) поручней (линии борта) судна. По условию FOB экспортер обязан:

- поставить лесоматериалы в соответствии с условиями договора купли-продажи с предоставлением предусмотренных контрактом данных, подтверждающих такое соответствие;
- погрузить их на борт судна, названного покупателем, в установленные дату или срок и незамедлительно уведомить импортера об отправке груза;
- нести все расходы и риски по доставке на судно в порту отгрузки до момента фактического перехода товара (стрелы крана с лесоматериалами) через поручни судна, включая расходы по оплате всех пошлин, налогов и сборов, взимаемых при экспорте, а также расходы по совершению всех формальностей, обязательных для выполнения продавцом при погрузке товара на борт;
- обеспечить за свой счет обычную упаковку груза, кроме случаев, когда подобные товары отправляются, как правило, без упаковки;
- оплатить расходы, связанные с проверкой (взвешивание, подсчет, проверка качества), необходимой для осуществления поставки;
- оформить и представить за свой счет обычно принятый в практике чистый документ, удостоверяющий поставку груза на борт обозначенного судна;
- представить импортеру по его просьбе и за его счет свидетельство о происхождении

товара;

- по просьбе импортера на его риск и за его счет оказать ему содействие в получении коносамента и других документов, помимо указанных в предыдущих пунктах, выдаваемых в стране отправления и/или происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для ввоза в страну назначения, а также для транзита при перевозке через третьи страны.

Подобным же образом можно расшифровать и обязанности импортера при внешнеторговой сделке купли-продажи товара на условиях FOB.

Условие и соответственно цена CIF, означает, что в цену товара включена его основная цена - FOB и все последующие расходы по страхованию груза и транспортировке в пункт назначения.

"Инкотермс" исходит из того, что главные трудности участников внешнеторговых сделок купли-продажи связаны со следующими моментами:

- неопределенность в части того, право какой страны должно применяться в контракте;
- недостаточность информации;
- различия в толковании базисных условий сделок.

Применение "Инкотермс" в значительной мере устраняет все эти трудности, хотя на практике иногда возникают ситуации, не поддающиеся единой трактовке. Они, как правило, связаны с:

- особенностями отдельных видов торговли;
- обычаями некоторых портов;
- особыми условиями контрактов, требующими отступления от стандартных вариантов.

Но и в этих случаях решение облегчается с учетом общих подходов, сформулированных в "Международных коммерческих терминах". Из сказанного можно понять значение "Инкотермс" для практики внешней торговли.

резюме

Внешнеторговые сделки купли-продажи являются основным видом операций по экспорту и импорту товаров. В условиях международных рыночных отношений они осуществляются в договорной форме. Основные общие требования к подготовке и совершению таких сделок определяются национальным законодательством и сформулированы в Венской конвенции

ООН о договорах международной купли-продажи.

Договоры международной купли-продажи, как правило, оформляются в виде контракта, определяющего права и обязанности сторон, их ответственность. В контракте отражаются экономические, финансовые, юридические и организационно-технические обязательства партнеров.

Наиболее существенные условия сделок, определяющие обязательства и права сторон, получили название "базисные условия контракта". Их единообразное понимание, толкование и применение обеспечивается с помощью "Инкотермс". Знание и использование "Инкотермс" значительно облегчает практическую работу участников внешней торговли.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

ВНЕШНЕТОРГОВАЯ СДЕЛКА КУПЛИ-ПРОДАЖИ - действия граждан и юридических лиц, находящихся в разных государствах, направленные на установление, изменение или прекращение хозяйственных прав и обязанностей по купле-продаже товаров во внешней торговле.

КОНТРАКТ ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ - ДОГОВОР, фиксирующий в письменной форме условия внешнеторговой сделки и определяющий права, обязанности и ответственность сторон.

БАЗИСНЫЕ УСЛОВИЯ КОНТРАКТА - основные условия договора международной купли-продажи, предусматривающие четкое разграничение обязательств и рисков партнеров.

литература

1. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник, с. 81.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. М. , "Российская газета", 1994г., октябрь.
3. Внешнеэкономический бюллетень, 1996, N 2.
4. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Док/CONF, 97/18. An. 1.
5. Инкотермс. См. Сборник материалов по предпринимательству и внешнеэкономической

деятельности, Вып. 1, М., 1991, "Росби".

Глава 19. БИЗНЕС В МИРОХОЗЯЙСТВЕННОЙ СФЕРЕ : НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ФОРМЫ

1. ПОНЯТИЕ ЛИЗИНГА. ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ.

2. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФАКТОРИНГ.

В *международном бизнесе* используются сравнительные преимущества десятков операций и сделок, участниками которых являются резиденты и нерезиденты. Объектами воздействия в рамках глобального бизнеса, бизнеса за рубежом, совместного предпринимательства, иностранного бизнеса являются различные виды и разновидности активов, и, прежде всего, интеллектуальные, материальные, валютные и фондовые активы, финансовые, банковские и кредитные инструменты и т.д. На договорных условиях осуществляются: толлинг, франчайзинг, биржевые сделки, банкинг, дилинг, лизинг, факторинг и др. Остановимся на применяемых в мировой практике формах (видах) лизинга и факторинга.

1. ПОНЯТИЕ ЛИЗИНГА. ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ.

Лизинг как своеобразная форма аренды, существенно отличается от других ее форм, от сдачи в наем, продажи в кредит и от проката.

Термин "лизинг" происходит от английского глагола "to lease", что в переводе означает "нанимать", "брать в аренду". Возможности лизинга объясняются "раздвоением" функции собственности, т.е. отделением владения имуществом (владельца) от пользования им (пользователя) и применением специальной системы финансирования. Лизинг - специфическая форма финансирования приобретения различных видов оборудования.

Обычно лизинговые операции осуществляются при посредничестве специализированной

финансовой (лизинговой) компании. Лизингодатель, лизинговая компания - это арендодатель - фирма или лицо, предоставляющее в лизинг объект (предмет) лизинга на согласованных договорных условиях с лизингополучателем. Его главные обязанности:

- заключить договор купли-продажи с фирмой-поставщиком на согласованных между лизингополучателем и поставщиком коммерческих и технических условиях;
- направить поставщику наряд на поставку объекта сделки в соответствии с согласованными заранее условиями;
- подписать протокол приемки после ввода объекта в эксплуатацию.

Лизингодатель является владельцем и собственником объекта лизинговой операции; он заключает договор страхования на весь срок лизингового контракта. Именно лизинговая компания приобретает для пользователя право собственности на движимое имущество у его производителя (или владельца) и отдает его в лизинг - на средне- или долгосрочный период.

Принципиальная схема предоставления лизинговых услуг такова:

- от производителя к пользователю идет имущество;
- от пользователя к лизинговой фирме направляются лизинговые платежи (взносы);
- и наконец, от лизинговой фирмы к производителю - оплата покупки.

Лизинговые платежи - вид регулярных взносов, представляющих собой оплату за производственное использование объекта лизинговой операции. Порядок, способы и условия внесения платежей - единовременных или периодических - устанавливаются в договоре. В случае просрочки или неуплаты платежей лизингодатель имеет право расторгнуть лизинговый контракт и воспользоваться предоставленными ему гарантиями. Процедурой внесения лизинговых платежей предусматривается, что эти взносы могут быть пропорциональными, прогрессивными и регрессивными. Разумеется, в эту принципиальную модель могут быть внесены изменения в зависимости от различных форм лизинга.

Система лизинга приобрела широкое распространение, в том числе в области международных коммерческих связей. Отношения между всеми участниками лизинговых операций, т.е. между арендодателем или лизингодателем, владельцем имущества (либо лизингодержателем) и арендатором или лизингополучателем определяются в соответствии с условиями лизингового договора (*Приложение 5. Договор финансового лизинга*). В качестве лизингополучателя выступает арендатор (пользователь) - фирма или лицо, получившее для производственного использования объект лизинга на согласованных с лизингодателем и поставщиком условиях. Он обязан:

- произвести приемку объекта лизинговой сделки;
- подтвердить комплектность поставки и безупречное его функционирование, отметив это в протоколе приемки;
- при обнаружении недостатков их перечень указывается в протоколе приемки и сообщается лизингодателю, который должен потребовать от поставщика их устранения или замены предмета лизинга;
- после приемки объекта лизингополучатель берет на себя все права лизингодателя в отношении поставщика.

Между лизингодателем, в роли которого выступает лизинговая компания, и лизингополучателем возникают специфические отношения по поводу объекта лизинга. Лизинговая компания рассчитывает на получение дохода в соответствии с логикой, по которой ставка арендной платы должна быть не ниже средней нормы прибыли на вложенный капитал. Лизингополучатель в результате эксплуатации объекта аренды извлекает прибыль, но ее величина ориентирована на стоимость аренды, объем которой ниже стоимости банковского кредита на приобретение оборудования. Арендатор благодаря лизингу использует дорогостоящую технику без значительных первоначальных затрат на капитальные вложения. Арендодатель, в свою очередь, расширяет рынок сбыта, дифференцируя риск потерь в связи с неплатежеспособностью заказчиков. Посредником между производителем оборудования и фирмой, нуждающейся в его использовании, в *лизинговых операциях* является лизинговая компания. Обычно в качестве лизинговой компании выступает дочернее общество крупных коммерческих, частных или муниципальных банков. В своей деятельности лизинговая компания использует как собственные, так и заемные средства, например, в виде банковских кредитов. Доход лизинговой компании определяется суммой арендных платежей и периодичностью их выплаты. Именно лизинговая компания получает заявку от фирмы, претендующей на аренду оборудования или недвижимого имущества, и в соответствии с запросами этой фирмы готовит проект лизингового контракта.

В мае 1988 г. в г. Оттаве (Канада) проходила Международная конференция по вопросам лизинга и факторинга. В ее работе участвовали представители 55 государств, включая Советский Союз. Участники конференции подписали "Конвенцию о международном факторинге" и "Конвенцию о международном финансовом лизинге". В Конвенции по выработке унифицированных правил в области международного кредита, осуществляемого посредством финансового лизинга, дается четкое и, главное, - согласованное на межго-

сударственном уровне определение лизинга. В соответствии с понятием, которое определено в названной Конвенции, под лизингом разумеется такая операция, в итоге которой предоставляющее лицо передаст в распоряжение пользователя материальное имущество, предварительно приобретенное им и выбранное по желанию пользователя, в обмен на выплату определенных фиксированных взносов с учетом амортизации имущества. Анализируя приведенное выше определение, следует обратить внимание на некоторые его особенности. Во-первых, речь идет о том, что пользователь впоследствии получает право на приобретение материального имущества. Во-вторых, материальное имущество в общем и целом не должно предназначаться для использования в личных целях или же для домашних (семейных) нужд пользователя. В-третьих, в тексте Конвенции обращается внимание на необходимость регулирования отношений между поставщиком, поставителем и пользователем. Именно последний должен взять на себя заботы по уходу за предметом лизинга и использовать его разумно, чтобы поддерживать его в рабочем состоянии. Вместе с тем, пользователь принимает на себя обязанности регулярно выплачивать взносы. Третье лицо - поставщик - принимает те же обязательства относительно пользователя, что и в отношении покупателя-поставителя, хотя и не является стороной контракта о продаже. Представитель не несет ответственности перед пользователем в случае задержки или невыполнения поставки объекта лизинга за исключением тех случаев, когда это вменяется ему в вину.

Вообще существует много определений понятия и стоящего за ним явления лизинга. Кроме приведенного выше определения, можно сослаться на практику предоставления лизинговых услуг в Германии, где бытует следующая трактовка лизинга. Лизинг - это передача в аренду материальных ценностей (обычно машин, оборудования и недвижимого имущества) во временное пользование с оплатой потребленной стоимости, услуг арендодателя и процента по стоимости оборудования.

Применительно к тем случаям, когда в виде объекта аренды выступают машины, оборудование, приборы и контролирующие устройства, различают в зависимости от срока следующие формы аренды: рейтинг - краткосрочная аренда (от нескольких дней до полгода), чертер (до года); хайринг - среднесрочная аренда (от года до 3 лет); лизинг - долгосрочная аренда (до 20 лет). Например, фермеру, выращиваемому зерновые, нужны различные сельскохозяйственные машины. Скажем, сеялка требуется на два-три дня, и он ее может взять по рейтингу. Борона ему необходима на более длительный срок, что отвечает потребностям проведения сезонных работ. Фермер может ее получить по чертеру (хайрингу). А вот что касается трактора или грузового автомобиля, то они ему необходимы в течение длительного

срока пользования, и поэтому он их возьмет по лизингу.

Различают около 30 видов (разновидностей, форм, типов) лизинга /1/ в зависимости от одновременного действия многих и вместе с тем разнонаправленно проявляющихся факторов. Виды лизинга систематизируются в качестве своеобразных, как правило, парных разновидностей (*Приложение 4. Основные виды и формы аренды машин и оборудования*). Так, выделяют:

- по способу использования - **производственный и потребительский** - в зависимости от финансирования либо производственных капиталовложений, либо потребительских товаров длительного пользования;

- по предмету - **движимый и недвижимый**, т. е. в первом случае речь идет об оборудовании, машинах, механизмах, приборах, а во-втором, - о заводских зданиях, складских помещениях и других сооружениях исключительно производственного характера;

- по методу использования - **индивидуальный и лизинг бланке**, в зависимости от экономической цели использования предмета лизинга. Если компания или предприятие удовлетворяет только собственную потребность в реконструкции основного капитала (основных фондов), то в этом случае речь идет об индивидуальном применении объекта лизинга. Лизинг-бланке означает, что компания заботится не только о техническом перевооружении собственных производств, но и также тех предприятий или фирм, которые с ней состоят в отношениях кооперации или являются ее субпоставщиками. Для того, чтобы иметь качественные комплектующие, необходимо обеспечить соответствие технических условий производства и технологического уровня выпуска этих изделий требованиям компании, которая осуществляет сборку конечного продукта и его реализацию;

- по характеру взаимодействия между лизингодателем и лизингополучателем - **чистый** лизинг (передается только предмет лизинга) и **широкий** - предоставляются также разнообразные сопутствующие услуги, перечень которых может быть достаточно значительным; кроме того, выделяют **"мокрый"** лизинг, согласно которому лизингопользователь может получить техническое обслуживание объекта лизинга, его ремонт, страхование и иные услуги - подготовку квалифицированного персонала, маркетинг, рекламу готовой продукции, поставку сырья и т.д.;

- по сфере предоставления объекта лизинга - **внутренний**, если предмет лизинга предоставляется отечественному лизингополучателю, и **внешний** - в том случае, если предмет лизинга передается зарубежному лизингополучателю. В случае международного лизинга

выделяют: **экспортный** лизинг в виде сделки, при которой лизинговая компания покупает объект лизинга у национальной компании, и предоставляет его зарубежному лизингопользователю; **импортный** лизинг - лизингодатель покупает предмет лизинга у иностранной фирмы и предоставляет его отечественному лизингополучателю; **сублизинг** - операция, в которой участвуют основной лизингодатель, зарегистрированный в одной стране, и посредник другой страны, который сдает объект лизинга лизингопользователю. Нередко лизинговые компании открывают филиалы в оффшорных центрах.

На рынке лизинговых услуг наибольшей популярностью и известностью пользуются виды лизинга, связанные с характером предоставления объекта лизинга. Здесь выделяется **финансовый** лизинг. В этом случае лизинговая компания берет на себя лишь финансовую часть сделки, а риск использования предмета лизинга ложится на пользователя. Для финансового лизинга характерен длительный срок сделки, что связано с нехваткой денежных средств у арендатора; одновременно не предусматривается повторная сдача, т.е. иными словами, финансовый лизинг практически близок к форме продажи в кредит. Кроме того, финансовый лизинг представлен контрактами, предусматривающими выплату лизинговых платежей в течение установленного срока, обычно близкого к периоду службы оборудования, а также арендными отчислениями, сумма которых достаточна для полного возмещения всех расходов лизингодателя и обеспечения ему установленной договором прибыли. Важным признаком финансового лизинга является невозможность расторжения лизингового договора в течение всего срока контракта. Дополнительным моментом, характеризующим именно финансовый лизинг, является обязательно трехстороннее соглашение, т.е. необходим поставщик-владелец имущества, сдаваемого в лизинг.

Финансовый лизинг может осуществляться в следующих разновидностях: лизинг **стандарт**, т.е. изготовитель передает предмет лизинга финансирующей компании, которая через свою лизинговую компанию сдает его в лизинг потребителю, и **лизинг поставщику**, при котором роль продавца и функции арендатора совмещаются, хотя предмет лизинга передается в субаренду.

Парной категорией для финансового лизинга является **оперативный** лизинг. Этот вид лизинговых операций характеризуется короткими сроками аренды, значительно меньшими периодами службы взятого в лизинг оборудования; предоставлением широкой гаммы сопутствующих услуг, в частности, предполагающим обслуживание, ремонт и страхование предмета лизинга. Условием широкого применения оперативного лизинга является наличие

рынка частично изношенного оборудования, а также потребность во вторичной сдаче в аренду объекта лизинга, разумеется, за меньшую плату. Оперативный лизинг включает арендные операции, не нацеленные на однократную компенсацию затрат лизингодателя, но связанные с приобретением и содержанием сдаваемого в аренду оборудования, в течение основного срока аренды. Иными словами, лизингодатель не рассчитывает компенсировать (амортизировать) все свои затраты за счет поступлений от одного лизингополучателя. Этот вид лизинга позволяет:

- сократить сроки аренды (до физического износа объекта лизинга),
- понизить риск в связи с порчей, утратой или потерей предмета лизинга,
- по окончании срока аренды продать объект аренды (арендодателю) или сдать его в лизинг другому клиенту,
- арендодателю осуществить физическое обслуживание, включая текущий ремонт и прочий уход за сданным в лизинг оборудованием.

Оперативный лизинг применяется тогда, когда доходы от использования арендуемого оборудования не окупают первоначальной его цены, объект лизинга сдается на небольшой срок и арендуемое оборудование требует специального обслуживания, например, в случае применения уникальных или новых, недостаточно проверенных, машин и механизмов. Оперативный лизинг связан также с тем, что лизингодатели, как правило, обоснованно применяют узкую товарную специализацию. В ряде случаев они проводят лизинговые операции через дилеров, знающих специфику данного рынка и способных предоставлять широкий перечень технических услуг.

В 80-е годы в зарубежной практике начали применяться два новых вида лизинга, один из которых называется *"лиз-бэк"*, или *"возвратный"* лизинг. Операции по этому виду лизинга осуществляются по следующей схеме: предприниматель продает имущество, собственником которого он является и которое уже, естественно, им используется, лизинговой компании с тем, чтобы затем взять его в лизинг. Скажем: фирма или предприятие часть своего собственного имущества продает лизинговой компании при условии одновременного подписания с ней контракта о его лизинге. Такая сделка дает возможность фирме получить денежные средства за счет продажи элементов основного капитала, не прекращая их эксплуатации; эти средства можно использовать для реинвестиций. Рентабельность операции такого рода тем выше, чем доходы от новых инвестиций будут больше суммы арендных платежей.

Широкое распространение получили и лизинговые сделки типа "*бай-бэк*", которые предусматривают оплату обязательств поставкой продукции, полученной на оборудовании, взятом в лизинг. Этот вид лизинга можно посоветовать для широкого использования российским предпринимателям, так как речь может идти о типичном случае для фирм, предприятий и объединений, испытывающим нехватку валютных средств, необходимых и достаточных для приобретения высокопроизводительного иностранного оборудования. Правда, здесь есть и соответствующие лимиты. В качестве серьезных ограничителей в применении этого вида лизинга является качество используемого сырья и квалификация применяемой рабочей силы. Ведь в конечном счете лизинговая компания возьмет только ту продукцию для реализации на требовательных западных рынках, которая отвечает строгим стандартам международной сертификации. Причем понятие "конкурентоспособность" распространяется как на технические параметры и технологические показатели изделий, например, экологическая чистота изделий, надежность, управляемость и другие, так и на ценовые характеристики выпускаемой продукции.

Кроме названных выше лизинговых операций, существуют и некоторые иные, которые применяются локально. Например, в Соединенных Штатах очень распространенной формой лизинга является *многосторонний* лизинг. Это особая форма лизинга, предусматривающая трехсторонность отношений по "нормальному" лизингу между арендатором, поставщиком и лизинговой компанией, к которым добавляется нетрадиционный четвертый партнер, а именно тот, кто прямо финансирует производство лизингового имущества. Кроме того, применяется так называемый *крупномасштабный* лизинг, предполагающий крупные по своим финансовым показателям сделки, например, аренду самолетов, крупнотоннажных судов и т. п.

Наряду с названными выше и охарактеризованными видами лизинга применяются и иные его виды, такие, как: торговый лизинг, предпринимательский лизинг, коммунальный лизинг.

В Германии и Австрии, а также в некоторых других странах Запада применяется "Gross-leasing", или *полносервисный* лизинг, и "Teil-service-leasing", или *частичносервисный* лизинг. Регламентация названных видов лизинга находится в зависимости от того, сколь полно берет на себя лизинговая компания осуществление сервисных услуг: иногда это широкий перечень, а чаще список ее услуг не является достаточно полным.

преимущества лизинга. Лизинг нашел широкое применение именно потому, что он приносит выгоды всем участникам договорных отношений. В чем суть привлекательности лизинговых сделок?

Лизинговые операции, как правило, сопровождаются специальным сервисом. Он включает: регистрацию оборудования, страхование, получение экспортных лицензий (квот), оформление финансовых документов, предоставление налоговых, валютных и финансовых льгот. Например, могут быть выделены государственные субсидии из фондов финансирования экспорта. Сопутствующие услуги лизинговой компании могут также распространяться на транспортно-экспедиторское обслуживание, монтаж (установку) оборудования, пуск объекта, достижение проектной мощности, осуществление текущего и регламентных видов ремонта, подготовку необходимых кадров для грамотной эксплуатации нового оборудования и другие виды услуг. Что же касается налоговых льгот, то суть их сводится к тому, что налоговый режим страны лизингодателя может предоставлять право на ускоренное амортизационное списание имущества, полученного в лизинг. Налоговые льготы проистекают также из того факта, что налогообложение права собственности и права владения различно.

Анализ зарубежной практики осуществления лизинговых операций показывает, что экономическое их значение очень тесно связано с выгодами, которые предоставляет лизинг. В наиболее общем виде преимущества лизинга можно сгруппировать следующим образом.

1. Финансовые, одновременное решение вопросов и приобретения, скажем, оборудования, и финансирования этой операции; остается благоприятным для предпринимателя соотношение между собственной и заемной частями в функционирующем капитале; лизинг позволяет оперативно реагировать на рыночные изменения с учетом возможности аренды дополнительного оборудования и новых технологий, что повышает эффективность использования производительного капитала, так как вкладываемые средства относятся к областям, приносящим наибольшие доходы; лизинговые платежи не зависят от индекса цен и поэтому в отличие от аренды не изменяются; стороны лизингового соглашения согласовывают лизинговые платежи - объем выплат, их порядок и процедуру, а наличие льгот позволяет лизингодателю учесть финансовые интересы лизингополучателя, например, в виде уменьшения размера лизинговых платежей.

2. Инвестиционные, компании, предприятию проще или легче получить имущество в лизинг, нежели ссуду на его покупку, т.к. объект лизинга выступает в качестве залога; лизинг не требует значительной доли собственных средств, как при предоставлении кредита банком. Дело в том, что банковский кредит обычно выдается на 75-80% стоимости приобретаемого имущества; лизинг же обеспечивает 100% стоимости сделки и значительно ускоряет оборот; инвестирование в форме имущества в отличие от денежного кредитования снижает риск невозврата средств, т.к. за лизингодателем сохраняются права собственности; возможность

экономить финансовые средства и направить их на решение иных инвестиционных задач фирмы или предприятия; действующие налоговые и правовые нормы делают лизинг более выгодным, чем кредит; получение льгот, предоставляемых лизинговыми компаниями в виде, например, скидок на цены преysкyранта;

3. Организационно-эксплуатационные: немедленная эксплуатация наряду с освобождением от единовременной оплаты полной стоимости оборудования, машин и механизмов; эксплуатация объекта лизинга дает прибыль, необходимую для оплаты лизинговых платежей, а остаток остается арендатору; сокращение потерь, связанных с моральным старением средств производства.

4. Сервисные: арендатор объекта лизинга получает возможность воспользоваться значительными по своему объему сопутствующими сервисными услугами - страхованием, транспортировкой, установкой с гарантией готовности к эксплуатации, профилактикой; расширение услуг, связанных с банкингом и ростом числа клиентов банковских операций.

5. Учетно-бухгалтерские: расходы по лизингу рассматриваются как текущие затраты со всеми вытекающими последствиями их калькулирования, при этом лизинговые платежи относятся на издержки производства (себестоимость) лизингопользователя /2/ , что снижает налогооблагаемую прибыль; предмет лизинга учитывается в балансе лизинговой компании (на этот счет имеются четкие указания в гражданском и налоговом законодательстве многих западных стран) и не учитывается в балансе пользователя.

Кроме того, важны и такие преимущества:

- производитель материальных ресурсов - активов, предназначенных для лизинга, значительно расширяет возможности гарантированного сбыта своей продукции;
- лизингопользователь, используя лизинг, повышает конкурентоспособность, экономит средства, получает скидку на налог.

Преимущества лизинга наиболее полно раскрываются, если провести сравнительный анализ эффективности лизинговых операций и других форм финансирования инвестиций. В этом случае обнаруживается, что:

- выживаемость лизинговой компании обусловлена ценовой конкурентоспособностью и качеством услуг, которые она предоставляет, т.е. цена оборудования будет значительно ниже;
- размер арендной ставки определяется величиной процента, начисляемого арендодателем на сумму основного долга арендатора /3/ ;
- после истечения срока аренды в соответствии с соглашением о лизинге лизингодатель

получает возможность коммерческой реализации объекта лизинга;

- быстрое изменение соотношения курсов национальных валют увеличивает риск лизингодателя.

В том случае, если сильны инфляционные процессы, то лизингодатель прибегает к использованию страховых фондов по системе страхования экспортных кредитов.

Участие в лизинговых операциях предоставляет всем их сторонам различные юридические, налоговые и бухгалтерские четкие права и нормы, а также накладывает определенные обязательства. Таким образом, лизинг - эффективное средство сбыта продукции машиностроения и решения инвестиционных проблем, что представляется очень важным с позиции лизингодателя. Для лизингополучателя активная работа на рынке лизинговых услуг обуславливает оперативное обновление основного капитала, без крупных разовых инвестиций. Кроме того, участие в лизинговых операциях дает возможность представителям мелкого и среднего бизнеса, испытывающим определенное затруднение в наличных финансовых ресурсах, производительно использовать необходимое им новое и новейшее оборудование, не приобретая его в собственность и не прибегая к разорительным кредитам.

Нельзя, однако, не отметить и ряд недостатков, присущих лизингу. К их числу следует отнести:

- операции, связанные с лизингом, отличаются значительной сложностью как по разработке приемлемой схемы, выявлению условий сделки, так и по документальному ее оформлению;

- лизингодатель должен обладать значительным первоначальным капиталом или иметь стабильный источник денежных средств;

- лизингополучатель проигрывает на повышении остаточной стоимости лизингового имущества, в частности из-за инфляции;

- стоимость лизинга выше, чем цена покупки, ссуды (банковского кредита), поскольку риски износа (морального старения) объекта лизинга ложатся на лизингодателя, который закладывает их в стоимость лизинга.

Правовое обеспечение лизинга. Лизинговый бизнес должен иметь надежное правовое обеспечение, поскольку все участники лизинговой сделки заинтересованы в строгих юридических гарантиях надлежащего выполнения договорных обязательств. Правовое регулирование отношений участников лизинговой сделки имеет твердые параметры на между-

народном уровне; лизинговая деятельность в некоторых зарубежных странах, например, в Бельгии, Италии, Франции и др. базируется на специальном лизинговом законодательстве /4/ ; в большинстве стран мира отношения, вытекающие из лизингового договора, регулируются общими положениями гражданского (торгового) права.

В 1974 г. в рамках Международного института по унификации частного права была создана группа по разработке унифицированных правил по международному (внешнему) лизингу. Эта работа завершилась 28 мая 1988 г. в г. Оттаве принятием уже упоминавшейся "Конвенции о международном финансовом лизинге" ("Convention on international financial leasing").

В Конвенции устранены юридические препятствия на пути развития международного финансового лизинга, предложены средства адаптации двухсторонних договоров аренды к трехсторонним отношениям лизинга и установлены единые нормы, регулирующие правовые отношения участников лизингового соглашения /5/ ; в ней определены обязанности лизингодателя и специфика лизинговых платежей.

В России первым документом о лизинге был Указ Президента РФ от 17.09.1994 г. № 1929, хотя он и носил декларативно порученческий характер. Постановление Правительства РФ от 29 июня 1995 г. № 633 "О развитии лизинга в инвестиционной деятельности" устанавливает требования и формирует условия для лизингового бизнеса; им утверждено "Временное положение о лизинге" - первого нормативного документа, определяющего финансовый лизинг, его объекты и субъекты и основные требования к операциям, относящимся к финансовому лизингу. Однако в этом документе имеются и отступления от мировой практики. К их числу относятся положение об ответственности за риск случайной гибели, утраты или порчи объекта лизинга, который несет лизингодатель. В мире принято, что в момент перехода имущества к лизингополучателю этот риск переходит к нему же. Заметим, что в Гражданском кодексе РФ (часть II п. 6 - стр. 665,670) переход названного риска уже увязан именно с мировым опытом. Определенное значение имеет Постановление Правительства "Об утверждении Положения о лицензировании лизинговой деятельности в Российской Федерации" (от 26 февраля 1996 г. № 167). Лицензия на ведение лизинговой деятельности выдается Министерством экономики РФ.

На рассмотрение Парламента РФ представлено несколько проектов Закона о лизинге. К числу основных положений этого Закона следует отнести: распространение его действия на все формы лизинга, неограниченное число участников лизинговой операции, гарантии лизинговых платежей и т.д. Значительны особенности учета лизинговых операций в бух-

галтерском деле и аудите, определенную специфику они имеют при осуществлении страхования, валютных расчетов, при финансовой отчетности и бухгалтерском учете.

2. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФАКТОРИНГ.

Параллельно с возникновением в России рынка лизинговых услуг постепенно формируется на финансовом рынке специальный сектор факторинговых операций (*Приложение 7. Договор о проведении факторинговых операций*). В практике международной торговли факторинг появился в 60-х годах текущего столетия, наибольшее развитие он получил в 80-е годы. За 1981-1995 гг. оборот по факторингу вырос в Италии - в 74 раза, в Испании - в 14 раз, в Великобритании и Франции в - 7,5 раз и т.д. В России в 1989-1992 гг. операции, отдаленно напоминающие факторинг, начал осуществлять Промстройбанк в виде дисконтирования платежных требований. Однако значительные убытки из-за невозврата средств этого и других банков (к 1 июля 1991 г. около 12,3 млрд. руб.) поубавили интерес к факторингу. В 1994 г. Тверьуниверсалбанк заключил первый договор по факторингу с фактор-компанией Турции. При этом фактор-компанией называют компанию, которая тесно связана с банком или является его дочерней фирмой; объект ее деятельности - факторинг. Ее комиссия составляет от 2 до 8% стоимости поставленного товара. Существует международное объединение фактор компаний. Примеру Тверьуниверсалбанка последовали Мосбизнесбанк, Альфа-банк, ММБ. Именно последний успешно осуществлял экспортный факторинг (*Приложение 5. Основные виды и формы факторинга*) посредством дисконтирования счетов -фактур. Если Альфа-банк, ММБ и некоторые другие банки осуществляют комплекс факторинговых операций по эффективному осуществлению конкретной торговой сделки преимущественно экспортно- импортного характера, то банк "Российский кредит" и другие банки вводят постоянное факторинговое обслуживание всего спектра торговых операций своих клиентов. Ожидается, что по итогам 1996 г. оборот факторинга в России превысит 1 трлн. руб.

В мировой практике специальные фактор-компании, как правило, предлагают своим клиентам полный комплекс факторинговых услуг - от учета и контроля за платежами и поставками до прямого финансирования поставок. При этом договор о факторинге автономен, независим от договора о купле-продаже. **Внешний** (международный) **факторинг** подпадает под действие международной Конвенции о факторинге, подписанной также в мае 1988 г. в г.

Оттаве. Однако как и Конвенция о лизинге она пока не имеет юридической силы, т.к. не завершена процедура ратификации странами, ее подписавшими. Вместе с тем, в практике и лизинга, и факторинга, в том числе и в России, положения этих документов учитываются /6/.

Международный факторинг используется в экспортной торговле; он упрощает получение наличных денег в ходе деловых операций экспортера, что имеет важное значение, ибо при экспортных поставках осуществляется кредитование, нередко на безоборотной основе и в этом случае факторинг защищает от безнадежных ("плохих") долгов. В число основных видов факторинга входят *прямой* и *косвенный*. При прямом факторинге действует одна компания-фактор - по экспорту в стране импортера-продавца, с которой экспортер имеет договор о факторинге. В соответствии с соглашением о прямом факторинге по уступке права требования покупной цены фактор вступает в прямые отношения с иностранным покупателем. Косвенный факторинг предполагает две фактор-компании: фактор по экспорту и фактор по импорту (в стране импортера-покупателя). В случае косвенного факторинга иностранный покупатель оплачивает стоимость экспортированной им продукции фактору по импорту в своей стране, который этот платеж переводит фактору по экспорту а последний предоставляет обусловленную сумму экспортеру. Преимущество косвенного факторинга состоит в том, что каждый из факторов имеет договорные отношения с отечественным клиентом, кредитоспособность (кредитопригодность) которого фактору известна.

Обычно выделяют две основные формы факторинга: *раскрытый* и *нераскрытый*. При операциях в режиме раскрытого факторинга получение платежа осуществляется через фактор, имеющий с экспортером договор, согласно которому фактор обязуется приобрести подтвержденные краткосрочные долги иностранных покупателей. Иными словами, экспортер уступает фактору право требования оплаты экспортируемого товара. Покупатель оплачивает покупную цену не экспортеру, а фактору; при этом неподтвержденные долги, подлежащие оплате, приобретаются фактором с правом на регрессивные требования. Если договоренности о факторинге не раскрываются зарубежному покупателю - речь идет о нераскрытом факторинге; наиболее распространенный его вид: *дисконтирование счетов* или выкуп счетов со скидкой.

По желанию экспортера фактор может профинансировать сделку в дополнение к услугам по получению покупной цены. В этом случае он немедленно выплачивает экспортеру до 80% балансовой стоимости по подтвержденным счетам и одновременно предоставляет кредит иностранному покупателю. В практическом факторинге встречается проблема увязки Оттавской конвенции о факторинге и Венской конвенции о договорах купли-продажи.

резюме

Бизнес в мирохозяйственной сфере составляет главное содержание МЭО в рыночной экономике.

Принципы бизнеса пронизывают все формы МЭО. На современном этапе все возрастающее значение приобретают новые направления и формы бизнеса в МЭО. Среди них выделяются лизинг и факторинг. Развитие этих направлений и форм обогащает МЭО, отражая новые качественные моменты мирохозяйственных связей.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС, МБ - бизнес, предпринимательская деятельность, преимущественной сферой которой являются МЭО, мировое хозяйство, экономика. В качестве сегментов МБ выделяют: глобальный бизнес, совместное предпринимательство, бизнес за рубежом, иностранный бизнес.

ЛИЗИНГ - своеобразный договор аренды, предусматривающий предоставление лизингодателем клиенту-арендатору-лизингополучателю товара в исключительное пользование на строго установленный срок за согласованное вознаграждение; при этом право собственности сохраняется за арендодателем, т.е. собственность не отчуждается. Л. представляет собой особый вид финансирования капвложений. Л. – одна из форм кредитования экспорта товаров длительного пользования.

ЛИЗИНГОВОЕ СОГЛАШЕНИЕ - основной документ, определяющий характер отношений между лизингодателем и лизингополучателем по поводу условий предоставления объекта лизинга для производственной эксплуатации; его описание прилагается к спецификации соглашения. Л.с. - юридическое оформление лизинговой сделки.

ФАКТОРИНГ -1. Посредническая комиссионная деятельность банка или фактор компании при расчетах между поставщиками товаров и покупателями посредством оплаты финансовых требований поставщиков с последующим взиманием долга с покупателей; 2. Перепродажа права на взыскание долгов либо коммерческая операция по доверенности; 3. Перепродажа активов, товаров с целью получения комиссионных.

литература

1 Дякин Б., Панюшкин В., Тулукова Н. Лизинг - перспективная форма хозяйствования. Выпуски 1. 2. 3. -М., "РОСБИ". 1992, с.7-10.

2. Чекмарева Е.Н. Лизинговый бизнес (Практич. пособие по организации и проведению лизинговых операций). -М., "Экономика", 1994, 127с.

3. Указания об отражении в бухгалтерском учете лизинговых операций. В кн.: Финансовая аренда. Лизинг. -М., "ПРИОР", 1996, с. 22-25.

4. Прилуцкий Л. Лизинг. Правовые основы лизинговой деятельности в Российской Федерации. М., Изд-во "Осв-89", 1996.; Ханс-Иоахим Шпитлер. Практический лизинг. Пер. с нем. Общая редак. и вступ. статья д.э.н., проф. Дякина Б.Г. М., "РОСБИ". 1991.

5. Смирнов А.Л. Лизинговые операции. / Серия "Международный банковский бизнес". -М., Изд-во АО "Консалтбанкир", 1995.

6. Жуков Е.Ф. Тростовые и факторинговые операции коммерческих банков. / Серия "Международный банковский бизнес". М., Изд-во АО "Консалтбанкир", 1996.

Глава 20. ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО МЭО И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ.

2. МЕХАНИЗМ ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ СТАТИСТИКИ

3. ОСНОВНЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КЛАССИФИКАЦИИ.

4. ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ ПО МЭО.

**5. ПЕРЕХОД РОССИИ НА ПРИНЯТУЮ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ
СИСТЕМУ УЧЕТА И СТАТИСТИКИ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ
РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.**

1. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ.

Для проведения исследований в области МЭО как теоретического, так и прикладного характера, выявления основных процессов и тенденций в мировой экономике, анализа экономического положения различных стран, отраслей и предприятий необходимо использовать соответствующую информацию. В силу этого сбор информации, ее отбор и классификация занимает одно из важных мест в этой работе.

Для полноценного анализа проблем МЭО и прогнозирования ситуации, естественно, следует учитывать не только чисто экономические факторы, но и иные факторы, оказывающие либо прямое, либо опосредованное воздействие: географические условия, политическая и законодательная среда, особенности социально-культурного развития и т.д.

Основным типом информации, используемой при проведении анализа той или иной проблемы или ситуации, является информация экономическая, которая в свою очередь подразделяется на три основных вида: статистику, бухгалтерию и оперативную информацию.

Статистика дает общую картину состояния и развития национального хозяйства, освещает ход социально-политических процессов в стране или ее частях. При этом используются специальные методы наблюдения и анализа массовых явлений.

Бухгалтерия (бухгалтерская отчетность) представляет собой способ отражения средств предприятий и организаций в зависимости от их состояния, размещения, использования и источников происхождения. Она отражает процесс развития предприятия и служит основой анализа его хозяйственно-финансовой деятельности.

Оперативная информация - это сведения, необходимые для текущей деятельности, для принятия оперативных решений. В качестве оперативной информации могут выступать как официальные статистические показатели, так и неопубликованные данные, являющиеся результатом непосредственного наблюдения, личного опыта, различных экспериментов и т.д.

Исследования процессов в области МЭО, все более приобретающих характер глобальных, требуют в первую очередь умения оперировать показателями макроэкономическими. Поэтому основным источником информации является статистика. При этом используются уже готовые официальные статистические данные, которые являются результатом конкретного статистического исследования какого-то определенного явления или процесса. А всякое конкретное статистическое исследование имеет дело с массовым явлением, имеющим свою природу и свое качественное содержание. Базируясь на качественном анализе, статистика исследует объект с количественной стороны, но при этом обогащает науку и практику фактами

знания об объекте исследования, которые, в свою очередь, служат материалом для теоретического анализа.

Статистическая информация собирается и публикуется в специальных статистических справочниках как международными, так и национальными статистическими организациями, а также специализированными учреждениями и организациями.

2. МЕХАНИЗМ ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ СТАТИСТИКИ

Начало процесса организации международной статистики было положено группой европейских статистиков, предложивших в 1853 г. образовать Международный статистический конгресс с целью выработки на научной основе единых методов, единообразных правил и программ совместных работ. В развитие этого международного форума было решено учредить Международный статистический институт - МСИ (International Statistical Institute - ISI), который был создан в 1885 г. В соответствии с Уставом, основной задачей МСИ является развитие и усовершенствование статистических методов в разных странах мира. Фактически МСИ проводит курс на достижение международной сопоставимости статистических показателей путем выработки единообразных методов их исчисления и разработки общеприемлемых классификаций таких показателей в различных отраслях статистики, на развитие обмена мнениями между научными и практическими работниками статистики и их организациями.

МСИ является автономной международной организацией, но имеет консультативный статус при ЭКОСОС ООН и ЮНЕСКО, не входит в систему специализированных учреждений ООН, но регулярно принимает участие в работе Статистической комиссии ООН, не являясь ее членом. Практическая деятельность МСИ координируется его исполнительным органом - Постоянным бюро, находящимся в настоящее время в г. Воорбурге (Нидерланды).

В современном механизме международной статистики прослеживается своего рода разделение труда: одни статистические организации разрабатывают статистическую методологию, программы наблюдения, другие непосредственно осуществляют сбор, обработку и публикацию статистических данных. К первому типу организаций относятся проводившиеся ранее международные статистические конгрессы (МСК) и действующий ныне Международный статистический институт. Ко второму типу - статистический аппарат ООН и ее специализированных учреждений и статистические службы других многочисленных

международных организаций.

Основная практическая деятельность в области международной статистики осуществляется специализированными службами ООН. При этом наибольшую по объему работу проводит Статистическая Комиссия ООН и Статистическое бюро Секретариата ООН, выполняющие функции секретариата Комиссии.

Статистическая комиссия ООН - (создана в 1946г.) является одной из т.н. функциональных комиссий Экономического и социального совета ООН (ЭКОСОС), направляющая и контролирующая деятельность всех подразделений ООН в области статистики.

В настоящее время статистическая комиссия осуществляет свою деятельность по следующим направлениям:

- анализ опыта отдельных стран в разработке статистической методологии;
- улучшение сопоставимости данных и разработка международных стандартов;
- применение в международной статистике ЭВМ и развитие интегрированных систем сбора и обработки международной информации;
- разработка мероприятий по оказанию помощи развивающимся странам в развитии национальной статистики.

Конечной целью работы Статистической комиссии является достижение единой системы информации, обработки и распространения международной статистической информации органами и учреждениями ООН.

В функции **Статистического бюро Секретариата ООН** входят:

- подготовка всех мероприятий для сессий статистической комиссии;
- подготовка и окончательная обработка методологических докладов и обработка заключений стран и различных организаций по статистическим вопросам, сбор, анализ, публикация и обновление статистических сведений, получаемых от государств-членов и специализированных учреждений ООН;
- улучшение сопоставимости данных путем организации дополнительных исследований и расчетов; координация статистической деятельности ООН, специализированных учреждений, национальных статистических и международных экономических организаций;
- содействие развитию и улучшению статистики вообще и в первую очередь развивающихся стран, подготовка необходимых материалов и обслуживание сессий Статистической комиссии.

Статистическое бюро в своем составе имеет шесть подразделений, каждое из которых решает круг конкретных информационных, функциональных и технических задач и prepares соответствующие цифровые и методические публикации. В ведении центрального аппарата ООН находятся демографическая статистика и все остальные отрасли экономической статистики, за исключением статистики сельского хозяйства и труда, которые являются компетенцией специализированных учреждений. Координацию их деятельности осуществляют Статистическая комиссия и Статистическое бюро /1/.

3. ОСНОВНЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КЛАССИФИКАЦИИ.

Во второй половине XIX века завершилось образование мирового хозяйства. Это потребовало единообразного понимания публикуемых статистических данных разных стран, разработки определенных международных стандартных приемов исчисления показателей и единых классификаций.

Особую роль в процессе унификации статистических данных играют международные экономические классификации. Связано это с необходимостью систематизации статистической информации, характеризующей развитие экономики, на основе общих методологических принципов, согласованных различными странами. Такие системы разрабатываются международными и межправительственными организациями в виде стандартных классификаций и номенклатур международной сопоставимости и анализа статистических данных. Различают классификации мирового сообщества и региональные классификации (например, стран Европейского союза).

Так, для классификации товаров и услуг, для характеристики видов экономической деятельности в настоящее время применяются следующие классификационные системы (номенклатуры):

- Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности (МСОК),
- Стандартная международная торговая классификация ООН (СМТК),
- Гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГС),
- Классификатор основных продуктов (КОП).

Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности МСОК - (International Standard Industrial Classification of all Economic

Activities - ISIC).

Эта система имеет наиболее широкое применение. Разработана в 1948 г., пересмотрена в 1968 г. и 1989 г. (3-й пересмотренный вариант действует в настоящее время). Утверждена Статистической комиссией ООН. МСОК отражает структуру производства, т.е. способ объединения видов экономической деятельности в рамках производственных единиц и распределение этих видов между ними в странах.

Основные статистические единицы - заведения, предприятия; дополнительные единицы - объединяются общим видом деятельности; вспомогательные и технические единицы. Все виды хозяйственной деятельности в МСОК подразделены на 9 разделов, которые в свою очередь включают подразделы, а группы и подгруппы. На самом детальном уровне МСОК имеет 159 отдельных категорий.

Стандартная международная торговая классификация ООН (СМТК) (Standard International Trade Classification - SITC). Эта система стала основой для многих национальных внешнеторговых классификаций большинства промышленно развитых стран. На базе СМТК многие страны рассчитывают индексы, а по ним - общие индексы внешней торговли.

В основе построения СМТК лежит степень обработки товаров. Исходя из этого признака все товары в СМТК делятся на разделы, отделы, группы, подгруппы и разделы. Это в определенной степени обеспечивает известную сопоставимость статистических показателей различных стран, и дает возможность проводить анализ товарной структуры международной торговли.

В настоящее время действует 3-й пересмотренный вариант СМТК, одобренный Статистической комиссией ООН в 1985 г. СМТК содержит 10 разделов, 67 отделов, 261 группу, 1033 подгруппы, из которых 720 - в свою очередь подразделяются на 2805 позиций. Для расширения возможностей анализа внешнеторговой статистики позиции СМТК перегруппированы в укрупненные категории, например, сырьевые и обработанные пищевые продукты и напитки, машины, транспортное оборудование и др.

Гармонизированная система описания и кодирования товаров - ГС (Harmonized Commodity Description and Coding System).

Номенклатура гармонизированной системы (ГС) базируется в основном на прежней номенклатуре Совета таможенного сотрудничества (СТС), известной в международной практике как Брюссельская таможенная номенклатура (БТН), и внешнеторговом товарном классификаторе ООН (СМТК). Кроме того, при создании новой международной товарной

номенклатуры были использованы еще 12 различных международных и национальных классификационных систем. Является попыткой создать универсальную систему классификации.

Гармонизированная система описания и кодирования товаров была принята Советом таможенного сотрудничества в 1983 г. Вступила в силу 1 января 1988 г.

Гармонизированная система (ГС) - многоцелевая товарная номенклатура, отвечающая потребностям таможенных органов, статистических служб, коммерческой деятельности, необходимости обеспечения сопоставимости национальных статистических данных о торговле и более тесной увязки внешнеторговой и производственной статистики различных государств. Структура кодового обозначения - шестизначная, седьмой и восьмой разряд могут использоваться странами в национальных целях.

ГС имеет шесть ступеней классификации: разделы - 21; группы - 96; подгруппы - 33; товарные позиции - 1241; под-позиции - 3553; субподпозиции - 5019.

За основу построения этой товарной номенклатуры взята совокупность различных признаков товаров: происхождение, вид материала, из которых изготовлен товар, назначение товара, его химический состав. Группы товаров формируются исходя из принципа последовательности их обработки: сырье - полуфабрикат - готовое изделие. Это позволяет успешно использовать ГС в таможенных тарифах, в результате чего гармонизированную систему используют более чем в 150 странах. С января 1991 г. принята в СССР, действует в России (с 1994 г. ГС лежит в основе внешнеторговой статистики в Российской Федерации).

Классификатор основных продуктов - КОП (Core Product Classification - CPC). КОП связан с МСОК и предназначен для согласования подотраслей экономической статистики и повышения роли национальных счетов как инструментов координации экономической статистики. КОП включает категории всех продуктов, которые могут стать предметом операций на внутреннем или внешнем рынках или накапливаются в качестве запасов и охватываются всеми видами статистического учета. Она включает транспортируемые и нетранспортируемые товары, услуги, материальные и нематериальные активы.

4. ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ ПО МЭО.

Экономическая информация содержится в публикуемых с различной степенью регулярности национальными и международными статистическими организациями изданиях, бюллетенях, журналах и т.д.

Публикации МСИ: основной публикацией является Bulletin of the International Statistical Institute (выходит с 1886 г.), который с 1933 г. выпускается ежеквартально. Помимо этого МСИ до 1933 г. издавал Review of the International Statistical Institute, позже переименованный в International Statistic Review. Также МСИ готовит к изданию материалы очередных сессий МСИ, публикует доклады по отдельным проблемам (Occasional Papers), выпускает журнал "ISI News" (Новости МСИ). С 1994 г. МСИ в сотрудничестве с французским национальным институтом экономических исследований и статистики и с рядом международных организаций начал издавать Ежегодный обзор международной статистики (Annual Review of International Statistics). В настоящее время готовится новое издание Словаря статистических терминов (на 14 языках, в том числе на русском).

Статистические издания ООН.

Издания общеэкономического характера:

"Годовой справочник - Statistical Yearbook - Annuaire Statistique". Издается с 1949 г. на английском и французском языках. Содержит большое количество сведений экономической и социальной направленности, характеризующих население, рабочую силу, производство сельскохозяйственной продукции, горнодобывающую и обрабатывающую отрасли промышленности, строительство, топливно-энергетические отрасли, торговлю внешнюю и внутреннюю, транспорт, связь, потребление, платежный баланс, заработную плату, здравоохранение, жилищный комплекс, образование, науку, культуру.

"Месячный статистический бюллетень - Monthly Bulletin of Statistics - Bulletin Mensuel Statistique". Наряду с месячными данными (за 18 месяцев) в бюллетене публикуются также квартальные и годовые сведения за 7 или 8 лет. Бюллетень выходит с 1946 г. на англ. и фр.яз. Содержит сведения по многим отраслям национального хозяйства свыше 200 стран и территорий, а также специальные таблицы по важнейшим социально-экономическим вопросам. В нем публикуют сведения о демографической ситуации, о трудовой политике государства, о производстве промышленной продукции, о внутренней и внешней торговле (в долларах и национальной валюте), о развитии транспорта, о социальном положении и т.д.

"Годовой статистический справочник по национальным счетам - Yearbook of National Accounts Statistics". Издается с 1953 г. на английском языке. Публикуется в нескольких томах. В первом или во втором томах приводятся сведения о национальной валюте свыше 200 стран и территорий мира. Данные по странам соответствуют ныне действующей Системе национальных счетов ООН (СНС) по следующим показателям: использование ВВП, НД; распределение ВНП по отраслям экономики; пофакторное распределение дохода от

внутреннего производства; ресурсы и использование товаров и услуг; расходы на содержание государственного аппарата; частные расходы; формирование основного капитала; текущие операции (доходы и расходы) и операции с капиталами обществ, институтов, государственных учреждений и частных хозяйств, операции с границей.

Некоторые издания специализированного характера:

"Годовой демографический сборник - Demographic Yearbook - Annuaire demographique". Издается с 1948 г. на английском и французском языках. Даются сведения о территории свыше 200 стран и территорий, плотности населения, его составе, средних темпах прироста, рождаемости, смертности, продолжительности жизни, бракосочетаниях, разводах, миграции и др.

"Годовой внешнеторговый справочник - Yearbook of International Trade Statistics - Annuaire statistiques international". Издается с 1951 г. на английском и французском языках. В двух томах объединяются сведения о внешней торговле различных стран мира: в стоимостных показателях, в текущих ценах, а также по экспортируемым и импортируемым товарам. В первом томе ("Торговля по странам") даны подробные сведения о мировой торговле в распределении по регионам, странам и зонам, по группам товаров; приводятся индексы стоимости, средних цен и физического объема, освещаются тенденции развития мировой торговли в сравнении с тенденциями роста населения и производства промышленной продукции.

Во втором томе ("Торговля по товарам") приведены специальные таблицы, представляющие общие сведения об импорте и экспорте стран на уровне товарных групп СМТК ООН и данные о международной торговле по товарам и по странам, где товары классифицированы по товарным группам СМТК за последний год.

"Статистический внешнеторговый товарный справочник - Commodity Trade Statistics". Издается ежеквартально с 1962 г. отдельными тетрадями, каждая из которых содержит сведения об одной или нескольких странах. Данные приводятся нарастающим итогом (квартал, полгода, 9 месяцев, год) по классификационной схеме и 769 товарным позициям СМТК ООН. Стоимостные показатели даны в долларах США, а количество товаров - в метрических единицах измерения.

"Мировая торговля (приложение) - World Trade Annual (Supplement)". Издаются на английском языке с 1963 г. фирмой "Walker and Company" (New York) в соответствии с контрактом, заключенным с Отделом статистики ООН. Справочник издается в пяти томах. В них приведены данные о внешней торговле 24-стран, на долю которых приходится около 4/5

мировой торговли и 1300 товарных позиций, расположенных по схеме СМТК ООН. Стоимостные показатели по всем странам мира исчислены в долларах США, а количество - в метрических единицах измерения.

Региональные комиссии, действующие в рамках ЭКОСОС (ЕЭК, ЭСКАТО, ЭКЛАК, ЭКА, ЭКЗА) выпускают собственные статистические издания, содержащие обширные сведения о состоянии экономики стран в регионах их компетенции.

В систему ООН входит целый ряд специализированных учреждений, статистические издания которых могут представлять большой интерес при проведении анализа экономического положения страны. Это в первую очередь МВФ, ФАО, МОТ и т.д.

Кроме перечисленных служб большую статистическую работу в Секретариате ООН ведут ЮНКТАД и ЮНИДО. В частности, ЮНКТАД издает статистический справочник по международной торговле и развитию, в котором публикуются сведения, относящиеся к анализу и проблемам мировой торговли. Справочник, как правило, выходит раз в 4 года. Выходит на английском и французском языках.

Международные организации, действующие вне системы ООН, также осуществляют сбор и распространение статистической информации. К наиболее крупным из них относятся ОЭСР и ЕС. К прочим организациям относится огромное количество различных международных политических, профсоюзных, научных, технических, спортивных и иных организаций, в той или иной мере занимающихся статистической деятельностью.

И наконец, большая группа статистической информации содержится в национальных, включая правительственные и неправительственные, службы и их статистические и аналитические издания. В качестве примера приведем некоторые национальные статистические издания: США - "Board of Governors of the Federal Reserve System" и "Survey of Current Business", Австралия - "Digest of Current Economic Statistics", ФРГ - "Federal Bank, Monthly Report".

Кроме того, собирая информацию по вопросам МЭО, необходимо внимательно изучать и анализировать не только официальные источники, но и, например, взгляды оппозиции на экономическую политику правительства, т.е. учитывать все альтернативные точки зрения.

5. ПЕРЕХОД РОССИИ НА ПРИНЯТУЮ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ СИСТЕМУ УЧЕТА И СТАТИСТИКИ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ

РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.

Сформированная в период господства административно-распределительной системы статистика в нашей стране во многом основывалась на принципиально иных методологических основах, отличных от тех, которые существовали в большинстве стран мира. Проведение экономических реформ настоятельно требовало перехода на новую методологию и систему счетов. Необходимо было формирование такой системы показателей и системы статистического анализа, которые адекватно отражали бы состояние и развитие экономики. При этом Россия как страна евроазиатская должна осуществлять взаимодействие не только со странами Европы, но и учитывать значительную часть своих экономических интересов на Азиатском континенте и других регионах мира. А это означало, что для России необходимо использование двойной классификационной базы - Мирового сообщества и Европейского союза. В настоящее время значительная часть общероссийских классификаторов напрямую базируется на действующих международных классификациях. Так, базой для Общероссийского классификатора видов экономической деятельности и услуг (ОКДП) послужила МСОК и Классификатор видов экономической деятельности Европейского Союза.

Переход Российской Федерации на принятую в международной практике систему учета и статистики осуществляется с 1992 г. (справедливости ради следует сказать, что в определенной степени переход начался еще в период существования СССР - в 1988 г. на основе "Государственной программы перехода РФ на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики" (Постановление Верховного Совета РФ от 23 октября 1992 г. N 708-1), рассчитанной до конца 1995 г.

В 1996 г. работа по переходу велась на основании Федеральной программы статистических работ на 1996 г. Одновременно шла работа по разработке Федеральной программы реформирования российской статистики до 2000 г.

Основной задачей в области макроэкономики стал переход от БНХ к СНС, т.е. переход от расчета СОП (совокупного общественного продукта), куда большинство услуг не включались, к СНС, где главным результативным показателем является ВВП. Задачей в области внешней торговли стал переход от ЕТН ВТ (Единой товарной номенклатуры Внешней торговли) к ГС (Гармонизированной системе описания и кодирования товаров); в производстве - от Общесоюзного классификатора отраслей народного хозяйства к Международной Стандартной Промышленной классификации (т.е. МСОК - международная стандартная отраслевая классификация); в области финансов - к Статистике Государственных Финансов

МВФ и т.п.

В ходе выполнения Государственной программы перехода сделано немало. Так, созданная Единая система классификации и кодирования информации (ЕСКК) является важным шагом в условиях перехода к рыночным отношениям и развития процессов интеграции с международным сообществом. ЕСКК обеспечивает достоверность и сопоставимость экономико-статистических и социальных показателей финансово-хозяйственной деятельности. Кроме этого, в рамках Программы для внедрения и использования в системе статистики было разработано около 20 общероссийских классификаторов, среди которых следует выделить:

- Общероссийский классификатор органов государственной власти и управления (ОКОГУ) (введен в действие с 1 января 1996 г.);
- Общероссийский классификатор предприятий и организаций (ОКПО) (введен в действие с 1 июля 1994 г.);
- Общероссийский классификатор видов экономической деятельности, товаров и услуг (ОКДП) (введен в действие с 1 января 1994 г.);
- Общероссийский классификатор занятий (ОКЗ) (введен в действие с 1 января 1995 г.);
- Общероссийский классификатор продукции (ОКП) (введен в действие с 1 июля 1994 г.);
- Общероссийский классификатор валют (ОКВ) (введен в действие с 1 июля 1995 Г.);
- Общероссийский классификатор единиц измерения (ОКЕИ) (введен в действие с 1 января 1996 г.).т.д.

На этом работа не завершена. Госкомстат РФ и Центр по экономическим классификациям проводит разработку общероссийских классификаторов форм собственности и организационно-правовых форм взамен соответствующих ведомственных классификаторов Госкомстата России. В основу этих классификаторов положены Гражданский кодекс (часть 1) и законы "Об общественных объединениях", "Об иностранных инвестициях в РСФСР", "О потребительской кооперации в российской Федерации", "О крестьянском (фермерском) хозяйстве". Ведется большая работа по переводу такой важной сферы статистики, как финансы на общепризнанные международные требования. На основе стандартов ООН и Международной системы национальных счетов разрабатываются общероссийские классификаторы финансовых активов, непроизводственных активов и ценностей, предназначенные для информационной поддержки СНС РФ. Госкомстат, Госстандарт, ЦБ РФ разрабатывают общероссийские классификаторы, связанные с финансово-кредитной деятельностью: платежного оборота и информации по денежному обращению, классифицирующие

расчетно-денежные операции и документацию с учетом международных требований по статистике и на основе изменений в экономике.

Осуществляется переход в статистике на СНС и различные международные классификации и в большинстве стран СНГ. В некоторых странах данные собираются и публикуются как по СОП, так и по ВВП, поскольку многие элементы БНХ используются и при построении СНС. Некоторые страны уже полностью отказались от системы БНХ, в то время как есть такие, где ВВП дается лишь в приблизительной оценке с помощью т.н. "переходных ключей" от БНХ. В целях улучшения сопоставимости статистических показателей в феврале 1995 г. было подписано Соглашение о единой методике статистической отчетности, которое подписали все страны-члены СНГ.

резюме

Главенствующую роль при проведении анализа проблем МЭО играет экономическая информация, которая подразделяется на статистику, бухгалтерскую отчетность и оперативные данные. В свою очередь из вышеназванных типов экономической информации наибольшее значение для науки и практики имеют статистические показатели. Современная система международной статистики является сложным механизмом, в котором одни статистические организации разрабатывают статистическую методологию, программы наблюдения, а другие непосредственно осуществляют сбор, обработку и публикацию статистических данных. Многообразие статистических сборников, выпускаемых различными организациями по различным сферам экономической деятельности, ставят вопрос об унификации методов сбора информации, ее статистической обработке, сопоставимости классификаторов, участвующих в международном обмене товаров и услуг, видов деятельности, единиц измерения и т.д.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

СТАТИСТИКА - 1. Сфера профессиональной деятельности, охватывающая сбор, представление, анализ и интерпретацию числовых данных. 2. Информация, данные, необходимые для принятия решений, официально публикуемые показатели, характеризующие отдельные области деятельности, в том числе хозяйственной.

УНИФИКАЦИЯ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ - приведение к единому виду и методам расчетов, используемых различными странами, отраслями и сферами хозяйства показателей экономического развития в целях обеспечения их сравнимости.

литература

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятий. Часть 2. Под ред. Ищенко Е.Г. Новосибирск, ИРИЦ "Сибирь", 1992 .

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

ПОПЫТКА ЗАГЛЯНУТЬ В БУДУЩЕЕ МЭО

ДОРОГОЙ ЧИТАТЕЛЬ, СТУДЕНТ, СЛУШАТЕЛЬ!

Кажется, мы сделали многое возможное, чтобы последовательно и четко изложить вопросы МЭО, подвести Вас к сегодняшнему дню, увязать теорию и практику. Но жизнь не стоит на месте: в наш век экономика, и в том числе мирохозяйственные связи, МЭО очень динамичны. И речь идет не столько о каких-то количественных показателях, которые сами по себе впечатляют, а о серьезных качественных, в области, бывшей предметом изучения. Новое качество уже сейчас хотя бы в том, что любой из нас не представляет жизнь без повседневного личного, бытового и делового международного общения, использования иностранных материальных и духовных благ, товаров и услуг. Это не только объективный экономический, но и могучий морально-психологический двигатель мирового прогресса, поступательного развития национальных экономик. Надеемся, что мы как-то помогли Вам понять это. Но, прежде всего, именно Вам придется создавать и развивать новое и в этой заманчивой, непростой и перспективной сфере человеческой деятельности, международного хозяйственного созидания. Как уже отмечалось, начинается и набирает все большую силу процесс глобализации мирохозяйственных отношений. Это выдвигает ряд новых требований и приведет к разнообразным серьезным последствиям. Всякий, а тем более специалист, должен

быть готов к новым масштабам, сферам и направлениям международного общения, выходящего за строгие рамки МЭО. Даже относительно ограниченная, конкретная внешнеэкономическая операция будет требовать предварительной многоплановой проработки не только и не столько экономической, как гуманитарной, экологической, социальной, нравственно-правовой, психологической и др. Эти аспекты должна учитывать и экономическая оценка: решающим может оказаться не материальный выигрыш или проигрыш. К тому же расширится круг экономических компонентов и критериев как по их набору, так и во временном разрезе. Практически недостаточной будет оценка только коммерческой или производственной операции - необходим анализ звеньев, взаимовлияний, не ограничиваемых экономическими результатами. Мы уже ощущаем революционное дыхание всемирного информационного гиперпространства Интернет, а это означает радикальное изменение технологии обеспечения, к примеру, коммерческой информацией, необходимой для всякой деятельности в области МЭО. В условиях глобализации мирохозяйственных связей вряд ли правильно при оценке их последствий выделение отдельных направлений, сфер, объектов, - фактор взаимовлияний может оказаться доминирующим. А значит, потребуется пересмотр и модификация схем и вариантов, предложенных в этом учебнике.

Можно почти без ошибки предположить, что именно международное, в том числе мирохозяйственное общение в самом недалеком будущем станет одним из главных факторов неуклонного возвышения материальных и духовных потребностей людей, в каких бы странах они ни жили.

Приложение 1

Образец внешнеторгового контракта купли-продажи

контракт № _____

г. Москва

« _____ » 199__ г.

Фирма" _____»

в лице Генерального директора _____ именуемая в дальнейшем "Покупатель", с одной стороны, и _____

в лице Генерального директора _____

именуемая в дальнейшем "Продавец", с другой стороны, заключили настоящий Контракт о нижеследующем:

1. Предмет Контракта

-
1. Продавец продает, а Покупатель покупает (например, прокат из черных металлов, товары народного потребления и т. д.) в количестве и ассортименте, указанным в спецификации (*Приложение 1*), являющейся неотъемлемой частью настоящего Контракта.

Товар поставляется на условиях FOB (или СИФ или любое другое - например, склад Покупателя, порт Черное море)

2. Цена и общая сумма Контракта

- 2.1. Цена за проданный товар по настоящему Контракту устанавливается в долларах

США, куда включены стоимость тары, упаковки и маркировки товаров, а также расходы по надлежащей погрузке, укладке товаров в транспортном средстве, расходы по доставке товара в порт, таможенные, экспортные пошлины и сборы, расходы на погрузку товара на борт судна, а также информации об отгрузке, выписки транспортных документов.

2.2. Цены специфицированы в Соглашении о цене товара (*Приложение 2*), являющимся неотъемлемой частью настоящего Контракта. Цены твердые и действительны только для данного Контракта.

2.3. Сумма настоящего Контракта составляет _____ USD.

3. Сроки и дата поставки

3.1. Срок поставки партий товара, количество партий – согласно графика поставки (*Приложение 3*), являющемуся неотъемлемой частью настоящего контракта или срок поставки партии товара в порт не позднее 20 (двадцати) дней с даты открытия Покупателем в пользу Продавца валютного аккредитива.

3.2. Покупатель на основании графика поставки обязан предоставить Продавцу судно к согласованной дате начала поставки товара.

3.3. Датой поставки и передачи собственности товара считается дата штемпеля таможни и дата чистого бортового коносамента (или товарно-транспортной накладной) о приеме партии товара на борт судна.

3.4. После поставки партии товара Продавец в течение 24 часов извещает об этом Покупателя и сообщает ему телеграфом (факсом) следующие данные:

- номер Контракта;
- номер накладной (bill of lading/consignment note);
- дату отгрузки;
- наименование товара;
- количество мест;
- вес брутто;
- стоимость товара;
- наименование Получателя.

3.5. После поставки партии товара Продавец в течение 48 часов высылает Покупателю авиапочтой или с уполномоченным на то лицом следующие документы (в трех экземплярах):

- транспортную накладную (bill of lading/consignment note) с указанием товара, даты отгрузки, общего веса и количества мест;
- счет-фактуру (invoice);
- отгрузочные спецификации;
- упаковочный лист;
- сертификат качества завода-изготовителя на товар.

4. Условия платежа

4.1. Покупатель осуществляет платежи безотзывным, подтвержденным, делимым, переводным валютным аккредитивом (Letter of credit), открытым в пользу Продавца в международном банке, являющемся корреспондентом банка: _____ в размере 100 % на каждую отдельную партию товара.

4.2. Платеж осуществляется Покупателем за 5 (пять) дней до начала поставки товара согласно графика поставки (Приложение 2). Аккредитив действителен в течение 60 дней.

4.3. Для инспекции готовности партии товара к поставке Продавец вызывает Покупателя телеграммой или телексом на место за 5 (пять) дней до начала погрузки. По результатам инспекции Продавец и Покупатель составляют Протокол готовности партии товара к поставке, служащий основанием для открытия аккредитива.

4.4. Платеж с валютного аккредитива в пользу Продавца производится в течение 48 часов против предъявления Продавцом своему банку следующих документов (в трех экземплярах):

- полного комплекта чистого бортового коносамента (транспортной накладной);
- счета-фактуры;
- отгрузочной спецификации;
- сертификата качества завода-изготовителя;
- упаковочного листа с указанием количества товара по Контракту (данной партии) на каждое упаковочное место;
- подлинника настоящего Контракта.

Вариант:

(Платежи могут осуществляться:

- согласно выставленному платежному требованию;

- наличными деньгами;
- в других формах расчетов, соответствующих Российскому законодательству).

5. Упаковка и маркировка

5.1. Товар должен отгружаться в экспортной упаковке, соответствующей характеру товара, в _____ по _____ (_____) тонн. Упаковка должна обеспечивать полную сохранность и качество товара от возможных повреждений при транспортировке к месту назначения всеми видами транспорта, погрузочно-разгрузочных работах, хранении и складировании товара.

5.2. Продавец составляет Упаковочный лист с указанием номера на каждое упаковочное место, вес брутто и указывается номер позиции по отгрузочной спецификации.

5.3. Вся сопроводительная документация товара по Контракту составляется на русском и английском языках.

5.4. Маркировка товара выполняется на английском языке.

Жестяные пластинки со штампованной маркировкой прикрепляются на видном месте с двух торцевых сторон упаковки. Каждое упаковочное место сопровождается следующей маркировкой:

- страна и пункт назначения;
- номер Контракта;
- наименование Продавца;
- номер места;
- наименование товара, стандарт и сортament;
- вес нетто.

6. Гарантии качества и рекламации

6.1. Продавец гарантирует, что товар соответствует уровню качества и стандарту, существующему для данного вида товаров на мировом рынке, что подтверждается сертификатом качества.

6.2. Рекламации в отношении качества товара могут быть заявлены Продавцу в течение 60 дней со дня поступления товара в распоряжение Покупателя. Рекламации направляются

заказным письмом с приложением всех необходимых документов.

По истечении вышеуказанных сроков рекламации не принимаются.

6.3. Содержание и обоснование рекламации должно быть подтверждено актом, составленным полномочным представителем Государственной Торгово-промышленной палаты страны - Получателя продукции.

6.4. Продавец в 15-дневный срок, включая дату получения претензии, должен рассмотреть рекламацию. Если в течение этого срока Продавец не дал ответа, рекламация считается принятой.

6.5. При рекламации по качеству:

6.5.1. Покупатель по согласованию с Продавцом имеет право уценить забракованный товар; или

6.5.2. Продавец обязан за свой счет заменить дефектный товар в течение 45 дней с момента предъявляемой ему рекламации.

7. Особые условия

Покупатель за 14 суток до прибытия судна сообщает Продавцу всю необходимую информацию о зафрахтованном судне в соответствии с заявленными характеристиками. Продавец в течение 24 часов уведомляет Покупателя о решении порта по заявленному судну, и сроках его постановки.

8. Форс-мажор

8.1. Ни одна из сторон не несет ответственности за полное или частичное неисполнение своих обязательств, вытекающих из настоящего Контракта, когда неисполнение будет являться следствием обстоятельств непреодолимой силы, а именно: решений государственных органов о запрещении экспорта, изменений таможенных тарифов, порядка оплаты, наводнения, пожара, землетрясения и других стихийных бедствий, а также войны, экономической блокады и эмбарго, а также других правительственных ограничений и запрещений.

8.2. В случае, если одно из этих обстоятельств непосредственно повлияло на выполнение обязательств в срок, установленный Контрактом, исполнение его отодвигается на срок действия обстоятельств. Если действия обстоятельств непреодолимой силы продолжаются свыше 30 (тридцати) дней, каждая из Сторон имеет право аннулировать Контракт полностью либо частично, и в этом случае ни одна из Сторон не несет возмещения возможных убытков.

8.3. Сторона, не способная выполнять свои обязательства, немедленно информирует другую сторону о начале окончания чрезвычайных обстоятельств. Письменное свидетельство, выданное Торгово-Промышленной палатой государства соответствующей Стороны, считается достаточным доказательством наличия чрезвычайных обстоятельств и их продолжительности.

9. Арбитраж

Все споры и разногласия будут разрешаться Сторонами путем переговоров, а в случае недостижения согласия - в Торгово-Промышленной палате РФ в Москве.

10. Прочие условия

10.1. При толковании настоящего Контракта имеют силу условия "INCOTERMS" в действующей редакции на день подписания данного Контракта.

10.2. Продавец гарантирует Покупателю, что поставленный им товар свободен и будет свободен от любых прав или претензий, которые основаны на промышленной собственности или другой интеллектуальной собственности третьих лиц. Продавец обязан урегулировать такие претензии или иски за свой счет и возместить все убытки, включая расходы, понесенные Покупателем.

10.3. Все сборы, налоги и таможенные расходы на территории страны Продавца, связанные с выполнением данного Контракта, оплачиваются Продавцом и за его счет, а все расходы, связанные с выполнением Контракта территории Покупателя, оплачиваются Покупателем.

10.4. Все изменения и дополнения к настоящему Контракту действительны лишь в том случае, если они совершены в письменной форме и подписаны договаривающимися сторонами.

10.5. Ни одна из Сторон не вправе передавать свои права и обязанности по настоящему

Контракту третьей Стороне без письменного согласия другой Стороны.

10.6. Все предварительные соглашения, переговоры и переписка между Сторонами по вопросам изменений в настоящем Контракте, имевшие место до вступления Контракта в силу, аннулируются с даты вступления его в силу.

11. Санкции

11.1. В случае невыполнения данного Контракта одной из Сторон по причинам, не предусмотренным форс-мажорными обстоятельствами, виновная Сторона выплачивает другой Стороне неустойку в размере 0,5% (пять десятых процента) от стоимости неисполненной части настоящего Контракта.

12. Срок действия Контракта

Контракт вступает в силу с момента его подписания и действует до полного проведения взаиморасчетов между сторонами.

Настоящий Контракт подписан в двух экземплярах, на русском языке, по одному экземпляру для каждой Стороны, оба текста имеют одинаковую силу и содержат с приложениями _____ страниц. Любые изменения к настоящему Контракту должны быть сделаны в форме приложений, подписанных уполномоченными представителями обеих Сторон.

13. Юридические адреса сторон

Продавец: _____

—

Покупатель: _____

От Продавца

От Покупателя

М.П.

М.П.

Приложение 2

Перечень базисных условий контракта, регламентируемых "Инкотермс-90"

1. *ExW - Ex Works. Ex Warehouse* - с предприятия, со склада;
2. *FCA - Free carrier* - свободен у перевозчика;
3. *CPT - carriage paid to...* - перевозка оплачена до ...;
4. *CIP - carriage, insurance paid...* - перевозка, страхование оплачены ...;
5. *DAF - delivered at frontier* - поставлено на границе;
6. *DDU - delivered duty unpaid* - поставлено без оплаты пошлины;
7. *DDP - delivered duty paid* - поставлено с оплатой пошлины;
8. *FAS - free alongside ship* - свободен вдоль борта;
9. *FOB - free on board* - свободен на борту;
10. *CFr - cost, freight* - стоимость, фрахт;
11. *CIF - cost, insurance, freight* - стоимость, страхование, фрахт;
12. *DES - delivered ex ship* - поставлено с судна;
13. *DEQ - delivered ex quai* - поставлено с пристани.

Приложение 3

Перечень обязанностей экспортера (А) и импортера (В) при различных базисных условиях контракта

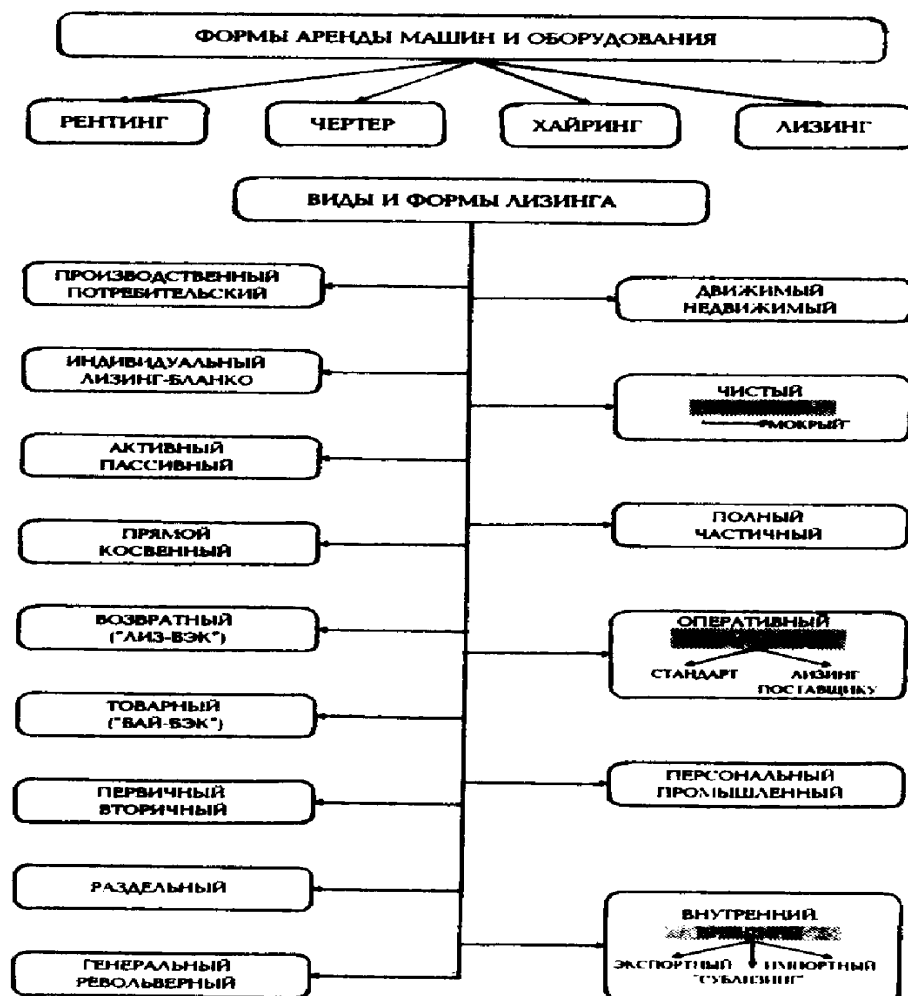
Экспортер (А)

- А.1. Предоставление товара согласно договору
- А. 2. Лицензии, разрешения и иные формальности
- А.3. Договор перевозки и страхования
- А. 4. Поставка
- А. 5. Переход рисков
- А. 6. Распределение расходов
- А.7. Извещение покупателя
- А.8. Доказательства поставки, транспортные документы
- А.9. Проверка, упаковка, маркировка
- А. 10. Другие обязанности

Импортер (В)

- В.1. Уплата цены
- В.2. Лицензии, разрешения и иные формальности
- В.3. Договор перевозки
- В.4. Принятие поставки
- В. 5. Переход рисков
- В. 6. Распределение расходов
- В. 7. Извещение продавца
- В.8. Доказательства поставки, транспортные документы ,
- В. 9. Инспектирование товара
- В. 10. Другие обязанности

Схема 1. Основные виды и формы аренды машин и оборудования



ДОГОВОР ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА

Приложение 6

Схема 2. Основные виды и формы факторинга

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ	4
ПРЕДМЕТ и ЗАДАЧИ КУРСА	7
Раздел I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ОБЩЕМЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	9
Глава 1. Теория мирохозяйственных связей. Основные концепции международной торговли, их развитие	9
Глава 2. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА. НАПРАВЛЕНИЯ. МЕХАНИЗМ И ФОРМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ	25
Глава 3. ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА. РОЛЬ, СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ОЦЕНОК	35
Глава 4. РОССИЯ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ. СОВРЕМЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ	44
РАЗДЕЛ II. ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ. ИХ СТРУКТУРА, ВАЖНЕЙШИЕ ВИДЫ И ФОРМЫ	65
Глава 5. СДВИГИ В МИРОВОЙ ХОЗЯЙСТВЕ И МЭО	65
Глава 6. ВИДЫ И ФОРМЫ МЭО НА СОВРЕМЕННОЙ ЭТАПЕ. ТЕНДЕНЦИИ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ	74
Глава 7. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ. ОСНОВНЫЕ	

ХАРАКТЕРИСТИКИ И ПОКАЗАТЕЛИ	86
Глава 9. ПЕРЕМЕЩЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ И ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ. ВИДЫ И РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ. МИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА	120
Раздел III. МЕХАНИЗМ, ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ИНСТИТУТЫ МЭО	153
Глава 11 ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ: ПРИНЦИПЫ ОСОБЕННОСТИ, ПРАКТИКА	153
Глава 12. МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ	169
Глава 13. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-ДЕНЕЖНЫЕ РЫНКИ И КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ	185
Глава 14. МЕСТО И РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫХ И БАНКОВСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СИСТЕМЕ МЭО	197
Глава 15. НАПРАВЛЕНИЯ МЕТОДЫ И ФОРМЫ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЭО И ВЭД	207
Глава 16. МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧРЕЖДЕНИЯХ И ОРГАНИЗАЦИЯХ СИСТЕМЫ ООН	220
Раздел IV. ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ МЭО И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	233
Глава 17. ОСОБЕННОСТИ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ В С^ЕРЕ МЭО И ВЭД	233
Глава 18. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ СДЕЛКИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ. БАЗИСНЫЕ УСЛОВИЯ КОНТРАКТА	261
Глава 19. БИЗНЕС В МИРОХОЗЯЙСТВЕННОЙ СФЕРЕ : НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ФОРМЫ	271
Глава 20. ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО МЭО И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	285
ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ	298