МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ
СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Ставрополь
2008

УДК 338
ББК 65.5
М 64

Печатается по решению
редакционно-издательского совета
Ставропольского государственного
педагогического института

Авторский коллектив:
д-р экон. наук, профессор **Г.С. Шелкоплясова,**
канд. геог. наук, доцент **А.П. Новосельцева**

Научный редактор:
д-р экон. наук, профессор, заведующий Центром социальной демографии и экономической социологии Института социально-политических исследований Российской академии наук, профессор кафедры международных экономических отношений Российского университета дружбы народов **С.В. Рязанцев**

Рецензенты:
д-р экон. наук, профессор ФГОУ ВПО Ставропольского государственного аграрного университета **И.Н. Лякишева**,
д-р экон. наук, профессор ФГОУ ВПО Северо-Кавказского государственного технического университета **С.В. Панасенко**

М 64 **Мировая экономика: Учебное пособие.** – Ставрополь: Изд-во СГПИ, 2008. – 508 с.

Учебное пособие для студентов, обучающихся на очном отделении по специальностям «Менеджмент образования и рекламы».

В пособии изложены цели и задачи дисциплины «Мировая экономи-ка», ее место в учебном процессе, рекомен-дуемая литература, предложены тестовые задания, глоссарий.

Учебное пособие составлено в соответствии с Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования по специальностям 080505.65 «Управление персоналом», 080507.65 «Менеджмент организации», 080707.65 «Реклама».

УДК 338
ББК 65.5

© Ставропольский государственный
педагогический институт, 2008

ПРЕДИСЛОВИЕ

Курс «Мировая экономика» занимает особое место среди дисциплин экономического цикла. Предметом курса является изучение функционирования рыночных механизмов на макроуровне взаимодействия государств, финансовых и общественных организаций, транснациональных фирм и корпораций в рамках единой и многообразной мировой экономической системы, возникшей в результате экономической взаимосвязи народов и государств, национальных экономик на основе международного разделения труда.

В учебном пособии по дисциплине «Мировая экономика» отражены самые актуальные вопросы развития российской экономики, которые предстоит решать специалистам в области экономики, а также специалистам смежных отраслей знания.

При написании учебного пособия авторы использовали опыт Интернет-тестирования по данной дисциплине при прохождении процедуры аккредитации учебных заведений и содержит полный анализ теорий международной торговли.

Одна из глав учебного пособия посвящена исследованию проблем вступления Российской Федерации в Всемирную торговую организацию. Несмотря на то, что Россия вступает в данную международную экономическую организацию в ближайшее время, материал, изложенный в пособии не потеряет свою актуальность, так как он отражает всю сложность переговорного процесса, связанного с отстаиванием Россией своих позиций, направленных на защиту отечественного производителя, аграрного сектора экономики России, что выгодно отличает условия вступления России в ВТО по сравнению с Украиной, Грузией.

В пособии нашли отражения вопросы ценообразования в международной торговле, стратегии формирования международных цен, что в настоящее время в преддверии вступления Российской Федерации в ВТО особо актуально и это необходимо учитывать при государственном регулировании внешнеторговой деятельности с учетом процессов, происходящих на мировых рынках.

Особое место в учебном пособии отводится анализу роли транснациональных корпораций в мировой экономике, а также приводятся модели управления корпорациями. Необходимость изложения данного вопроса в пособии связано с развитием на территории нашей страны такого вида предприятий как совместные предприятия со значительной долей иностранного капитала, а также с развитием российских ТНК. Исследования моделей управления корпорациями, использование стратегического менеджмента, стратегий слияния и приобретения корпораций – это та сумма знаний, которая будет необходима современному менеджеру, специалисту в области финансового менеджмента, финансисту для работы в новых экономических условиях, обусловленных вступлением России в ВТО, выходом предприятий на мировые рынки. Кроме этого, российским специалистам в области экономики необходимы знания об инвестиционном потенциале

России, что позволит иметь четкие представления о путях развития и региональной экономики, и национальной экономики, о необходимости структурной перестройки национальной экономики, на что неоднократно обращает свое внимание в своих выступлениях Д. Медведев.

Одним из интенсивно проходящих процессов в мировой экономике является процесс интеграции. Строительство взаимовыгодного сотрудничества с крупнейшими интеграционными группировками: ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, АТР – это одна из задач развития внешнеторгового сотрудничества России, и этот вопрос не мог быть неосвещенным в данном учебном пособии.

В учебном пособии приводятся аннотированный список WEB-ресурсов по мировой экономике и международным экономическим отношениям, использование которых позволит получать самую новую информацию по интересующим вопросам, вопросы для самоконтроля позволят закрепить знания по изученной теме.

ГЛАВА 1. СУЩНОСТЬ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА И ТЕНДЕНЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ

Мировое хозяйство имеет длительную историю формирования. Наиболее активно оно стало развиваться в период великих географических открытий (XV–XVI вв.). **Мировое хозяйство (МХ)** – это глобальный хозяйственный механизм, представленный различными национальными хозяйствами, связанными между собой системой международных экономических отношений (внешняя торговля, вывоз капитала, валютно-кредитные отношения, миграция рабочей силы, интеграция и т.д.).

Современное мировое хозяйство неоднородно, в него входят национальные хозяйства, которые отличаются социальной структурой, политическим устройством, уровнем развития производительных сил и производственных отношений, а также характером, масштабами, формами международных экономических отношений.

Субъектом мирового хозяйства выступает мировое сообщество. Оно представляет собой функционально взаимосвязанную целостную систему, складывающуюся из множества подсистем различного уровня и конфигурации (государства-нации, региональные сообщества, международные организации, ассоциации, коллективы предприятий и отдельные личности).

МХ представляет собой большую сложную систему. Поэтому, как любая система, оно должно включать в себя следующую тройку системообразующих признаков:

элементы – связи – цель

$$МХ\ (Э) \leftrightarrow (С) \leftrightarrow (Ц)$$

МХ как система, таким образом, должно быть представлено своими элементами (Э), связями (С) между элементами и целями (Ц) системы Мировое хозяйство:

Э – элементы МХ: национальные экономики отдельных государств и межгосударственные организационно-экономические образования;

С – связи МХ: международные экономические отношения (МЭО) или, иначе, множество хозяйственных (общественно-производственных) связей между государствами мира.

Само множество (Q) связей представлено совокупностью различных **форм МЭО,** каждая из которых связана с движением какого-либо определенного ресурса между странами:

$C_i = (C_1, C_2 \ldots C_i)$

i=l: международная торговля товарами и услугами (МТ) – связана с международным передвижением потоков товаров и услуг;

i=2: международное научно-техническое и производственное сотрудничество (МНТПС) – связано с движением потоков научно-технической информации (в самых разных видах: закупка патентов, лицензий, обмен знаниями в любой иной форме и др.) между странами;

i=3: международные валютно-финансовые и кредитно-денежные отношения (МВКО) – связаны с движением денежных ресурсов между странами;

i=4: международная миграция рабочей силы (ММРС) – связана с интернациональным передвижением Людских ресурсов;

i=n: другие возможные новые формы международных отношений, возникновение которых в будущем не исключено.

Ц – цели МХ: в общем случае конечная цель МХ – это повышение уровня удовлетворения потребностей (спроса) населения государства. Эта цель конкретизируется и модифицируется в различных социально-экономических условиях отдельных национальных экономик (в виде целей и интересов слоев и групп населения внутри государства или межгосударственных образований).

Сущность мирового хозяйства: экономический аспект

Из множества существующих сегодня определений МХ (МЭ, ВХ) выделим следующее:

МХ есть единство двух его составляющих понятий:

1) совокупность национальных хозяйств, связанных друг с другом системой международного разделения труда (МРТ); и

2) МЭО, объединяющие эти хозяйства в единое целое. Достоинства этого определения в том, что здесь четко видны сами элементы МХ (его материальная база, производительные силы) и связи между ними (МЭО, или производственные отношения на международном уровне). Однако в этом определении, как видим, не отражено, идет ли произведенная национальными хозяйствами продукция на их внутренний или внешний рынок, в то время как этот фактор является в настоящее время важнейшим, определяющим место и роль национальных хозяйств в МЭ. Поэтому более полным можно считать следующее определение:

МХ – это система МЭО и множество тех секторов и отраслей национальных хозяйств, которые уже вошли в МРТ, участвуют в международном обмене и зависят от него.

Итак, МХ (ВХ, МЭ) – это система, что подразумевает целостность. А целостность предполагает экономическое взаимодействие всех составляющих частей системы на достаточно устойчивом уровне. Только в этом случае возможна циркуляция воспроизводимого продукта в **глобальном** масштабе.

Такое единство МХ, циркуляция воспроизводимого продукта обеспечивается с помощью **национальных и мировых рынков** с присущими им товарно-денежными отношениями и множественностью цен.

Основой системы МХ являются: *международное производство,* а также ограниченное рамками отдельных государств *национальное производство* материальных и нематериальных благ, их распределение, обмен и потребление.

Всемирное хозяйство как экономическая система имеет общую конечную цель – все более полное удовлетворение спроса населения государств в материальных и духовных благах.

Функционирование системы МХ происходит в соответствии с нормами **Международного публичного и частного права,** которые регулируют

экономические отношения между государствами, экономическими объединениями, юридическими и физическими лицами.

Объекты мирового хозяйства – национальные экономики, территориально-производственные комплексы, ТНК, фирмы и т.д.

Национальная экономика отдельного государства – это соответствующие отрасли хозяйства и производственные отношения хозяйствующих субъектов данного государства, нацеленные на реализацию внутренних (национальных) официально-экономических целей и интересов.

В XX в. интересы мирового сообщества в целом стали выше любых частных интересов (национальных, классовых, социальных). Возникла новая система ценностей, включающая мир, экономическое благополучие, социальную и политическую справедливость, экологическую безопасность, самореализацию личности. Появилась возможность создания системы глобального управления мировым хозяйством.

Под *глобальным управлением* понимаются методы и институты, позволяющие контролировать и направлять нарастающий поток изменений таким образом, чтобы обеспечить более благоприятные условия для всемирной безопасности и сбалансированного, совместимого с сохранением окружающей среды развития в условиях свободы и демократии.

Институты глобального управления – это:

1) международное право;

2) межправительственные организации, которые формируют общие цели мирового сообщества и призваны вводить их в мировую политику (Организация Объединенных Наций (ООН), Международный Валютный Фонд (МВФ), Мировой банк, Всемирная Торговая Организация (ВТО), Комиссия ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД);

3) специализированные неправительственные международные организации («Гринпис», «Красный крест» и др.).

Для сравнительного анализа экономического развития отдельных национальных хозяйств и сложных мирохозяйственных связей в мировой практике используется Система национальных счетов.

Система национальных счетов (СНС) – это система взаимосвязанных показателей развития экономики на макроуровне. СНС предполагает, что описываемая с ее помощью система действует на основе рыночных механизмов и институтов. В современном мире СНС представляет собой универсальный экономико-статистический язык, который понятен экономистам и финансистам всех школ и направлений.

Центральный показатель СНС – *валовой внутренний продукт (ВВП).* ВВП – это стоимость конечных товаров и услуг, использованных на конечное потребление, накопление и экспорт, произведенных в данной стране за определенное время, в ценах конечного покупателя.

Второй важнейший макроэкономический показатель – *валовой национальный продукт (ВНП).* ВНП учитывает стоимость всего объема продукции и услуг в национальной экономике независимо от местонахождения национальных предприятий (в своей стране или за рубежом).

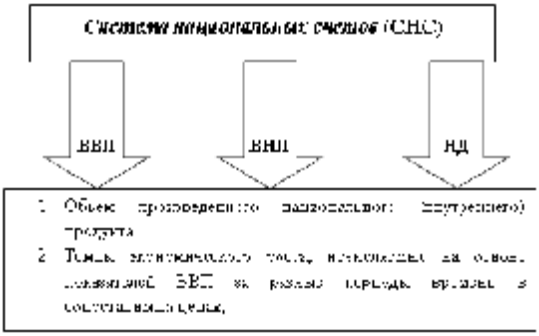


Рисунок 1. Система национальных счетов

Один из важных показателей СНС – *национальный доход (НД).* НД – это часть конечного продукта, которая включает оплату труда, прибыль, доходы от собственности, налоги на производство и прибыль. В отличие от ВВП национальный доход не включает доходы, полученные из-за границы или переданные за границу.

Для международных сопоставлений применяется показатель дохода на душу населения.

Значение внешних факторов для экономического роста страны определяется показателем соотношения объема внешней торговли государства с его внутренним производством, выраженным в сопоставимой валюте.

Появление мирового рынка расширило возможности экономической деятельности и приумножило сферы приложения капитала. Одновременно сформировались определенные предпосылки для приобщения к мировому рынку и достижениям научно-технического прогресса отстающих в своем развитии народов и стран. Развивающиеся страны были втянуты в МРТ задолго до становления там национальных, региональных и локальных рынков. Включение этих стран в мировую хозяйственную жизнь произошло не в связи с потребностями их собственного развития, а явилось побочным продуктом экспансии индустриального способа производства. Сформировавшееся таким образом мировое хозяйство из-за принципиальных различий в социально-экономической зрелости его основных субъектов и компонентов приобрело центропериферическое строение. В центре находится группа экономически развитых стран (их примерно 27), а остальные страны находятся на периферии, приближаясь к центру или отдаляясь от него в зависимости от уровня экономического развития.

Разнообразие сочетаний показателей экономического развития различных стран не позволяет оценивать уровень экономического развития с какой-то одной точки зрения. Для этого используют следующие основные показатели и критерии:

- абсолютный и относительный ВВП (ВНП);
- НД и доход на душу населения;

• отраслевую структуру национальной экономики;
• структуру экспорта и импорта страны;
• уровень и качество жизни населения и некоторые другие.

Рисунок 2. Классификационные критерии стран в Мировой экономике

Следует подчеркнуть, что уровень экономического развития страны и ее участие в мировом хозяйстве – понятие историческое.

Каждый этап развития национальной экономики и всего мирового хозяйства в целом вносит те или иные изменения в состав основных показателей.

Существует несколько подходов к определению места страны в мировом хозяйстве. Самый простой из них – разделение мировой экономики на группы стран по уровню дохода на душу населения. Такой подход используется в ООН, МВФ, МБРР (абсолютные показатели дохода на душу населения по странам исчисляются ежегодно). Например, МБРР различает три группы стран в соответствии с уровнем дохода. Мировой банк выделяет следующие группы стран:

1. *Промышленно развитые страны.* Но было бы ошибкой проводить слишком резкую черту между этими группами. Например, уже сегодня целую группу развивающихся стран – страны Юго-Восточной Азии, в частности Южную Корею, Гонконг (с 1997 г. – провинция Китая, Сянган), Тайвань, Бразилию и Аргентину и некоторые другие, – по целому ряду экономических показателей логично отнести к числу индустриально развитых государств мира. Однако по уровню других важных показателей (глубина социальных контрастов, неравномерность регионального развития и др.) они традиционно еще относятся к группе развивающихся стран.

В то же время часть несомненно развитых государств как бы опаздывает с качественными преобразованиями национальных производительных сил, что тормозит рост общественной производительности труда. Так, в странах Восточной Европы и России она одна составляет лишь около 50% уровня стран Западной Европы.

Промышленно развитые страны с рыночной экономикой. Это – группа из 25 государств. В них проживает 1,2 млрд. человек (23% всего населения мира). Они сосредоточивают около 70% мирового ВВП, и дают 70–75% мирового промышленного производства. ВВП на душу населения колеблется в этих странах от 10 до 25 тыс. долл. На них приходится около 70% мирового внешнеторгового оборота.

Промышленно развитые страны – главный производитель промышленной и сельскохозяйственной продукции, несмотря на наметившуюся тенденцию к некоторому снижению их доли в мировом производстве.

Одна из главных особенностей развитых стран – относительно равномерное распределение доходов, а также относительно равномерное хозяйственное освоение территории. Для них свойственна социальная ориентированность экономики, в частности поддержка малообеспеченных слоев населения (пенсионеров, студентов, инвалидов и т.п.). Большие капиталовложения в науку (2–3% ВНП) и внедрение ее достижений в производство определяют высокий интеллектуальный уровень труда. Гуманизация экономики развитых стран означает высокий процент расходов на медицину, образование, культуру. Значительны также и расходы на охрану окружающей среды (3–4% ВНП), что подтверждает высокий уровень экологизации экономики.

В промышленно развитых странах происходит падение роли «нижних» этажей индустрии (традиционно добывающие отрасли) и одновременно наращивание производства в «верхних этажах» за счет развития отраслей высоких технологий. Передача «низкоквалифицированных» производств в развивающиеся страны и сохранение у себя только верхней части производственного комплекса есть своего рода инструмент конкурентной борьбы со странами с низким уровнем заработной платы, с импортом дешевых изделий из стран «новой индустриализации». Развитые государства-экспортеры не только промышленной продукции, но и капитала.

По роли в мировой политике и экономике эти страны можно подразделить на три подгруппы.

а) «семерка» (США, Япония, Франция, Германия, Италия, Канада, Великобритания). Их лидерство определяется не размерами территории и численностью населения, а важной ролью в мировой политике и экономике, высоким уровнем производительности труда, неоспоримыми успехами в развитии науки и техники. Часть этих стран были метрополиями крупных колониальных империй и извлекали из них немалые прибыли;

б) развитые государства Европы (Австрия, Бельгия, Дания, Нидерланды, Швеция и др.). Они нередко выступают в качестве связующего звена в экономических и политических взаимоотношениях стран первой группы. Отдельные страны этой группы занимают весьма заметные позиции в мировой торговле и политике;

в) страны переселенческого капитала (Австралия, ЮАР, Израиль).

2. *Развивающиеся страны.* Большинство стран Азии, Африки и Латинской Америки – развивающиеся страны, или страны третьего мира. Они представляют собой особую группу государств, отличающихся своеобра-

зием исторического развития, социально-экономической и политической спецификой.

Говоря об их сходстве, необходимо отметить колониальное прошлое и связанные с этим многоукладность хозяйства, быстрый рост численности населения, его нищету, неграмотность. Им свойственны аграрная минерально-сырьевая специализация экономики и соответственно слабое развитие обрабатывающей промышленности, узость внутреннего рынка, подчиненное место в системе мирового хозяйства. Вместе с тем страны эти разные.

При типологии важно учитывать уровень развития и структуру производительных сил государств и те черты социально-экономической действительности, которые наиболее точно отражают и сегодняшнее положение, и ближайшие перспективы стран. Используя эти критерии, можно выделить пять групп развивающихся стран.

Развивающиеся страны делятся на следующие подгруппы:

а) новые индустриальные страны Латинской Америки и Азиатско-Тихоокеанского региона (Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Мексика, Уругвай, Сингапур, Южная Корея, Тайвань, Гонконг и др.);

б) нефтеэкспортирующие страны (Катар, Кувейт, Бахрейн, Ливия и т.д.). Их характерные признаки: высокий доход на душу населения, солидный природно-ресурсный потенциал развития, важная роль на рынке энергетического сырья и финансовых средств, выгодное экономико-географическое положение.

Соотношение между доходами от нефти и численностью населения создает специфические условия, позволяющие накапливать гигантские богатства;

в) страны со средним уровнем развития (Колумбия, Гватемала, Парагвай, Тунис и др.);

г) демографические гиганты – Индия, КНР, Пакистан, Индонезия – страны с огромными территориями и населением, природно-ресурсным потенциалом и возможностями экономического развития. Эти государства заняли видное место в системе международных экономических связей, вызвали мощный приток внешних ресурсов в виде вложений иностранного капитала. Но низкие величины производства и потребления на душу населения (ВВП на душу населения – около 300 долл.) заметно тормозят их социально-экономическое развитие;

д) наименее развитые страны мира (Афганистан, Бангладеш, Бенин, Сомали, Чад и Океания). Некоторые из них не имеют выхода к морю и слабо связаны с внешним миром. В этих странах чрезвычайно низкий доход на душу населения (например, в Эфиопии – 120 долл.), повсеместно преобладают доиндустриальные формы труда, а в экономике господствующие позиции занимает сельское хозяйство. Именно эти страны составляют основу утвержденного ООН списка наименее развитых стран.

3. *Государства с переходной экономикой* (страны Восточной Европы и СНГ). Значительным экономическим потенциалом обладает Восточноевропейский регион. Немало общего имеют страны этого региона в путях исторического и социально-экономического развития, особенно в XX в.

После окончания Второй мировой войны все они вступили на путь социалистических преобразований. За последние десятилетия в большинстве из них были осуществлены индустриализация и кооперирование сельского хозяйства. Их доля в мировом промышленном производстве в начале 90-х гг. превысила 10%. Однако, административно-командные методы управления хозяйством, медленное внедрение в производство достижений научно-технического прогресса привели к замедлению темпов экономического роста, роста производительности труда.

Следствием этого явились отставание от Запада в техническом прогрессе, неконкурентоспособность большинства готовых изделий на мировом рынке, падение уровня жизни населения, инфляция. Стало очевидным, что модель организации экономического и общественного устройства, не учитывающая национальных особенностей развития стран Восточной Европы и бывшего СССР, оказалась для них неэффективной и неприемлемой.

Смена политического и государственного руководства в Польше, Венгрии, Чехии, Словакии, Болгарии, Румынии в 1989–1990 гг. и распад СССР в 1991 г. привели к коренному повороту в политическом, экономическом и социальном развитии этих стран.

Этапы развития мирового хозяйства

Для понимания сущности современного мирового хозяйства и закономерностей его развития весьма важно провести ретроспективный анализ возникновения и развития МХ с точки зрения степени влияния на этот процесс соответствующих системообразующих факторов на тех или иных этапах развития МХ.

Этап 1. Римская империя

С точки зрения охвата мировых хозяйственных связей исторически первыми стали экономические отношения, связывающие воедино хозяйственную целостность Римской Империи. Стала формироваться целостная мировая экономика на основе постепенного развития торговых связей (международной торговли – МТ) между отдельными странами.

•————————————————-→МХ

МТ1 (разовые, нестабильные торговые связи)

Этап 2. Средневековье XIV–XV вв.

Переход к новому типу международных хозяйственных связей начался в средние века, когда после длительного господства натурального хозяйства внешний рынок и внешняя торговля для европейских стран приобрели особо важное значение и стали естественной формой развития национальных хозяйств. Однако единая, всемирная экономика пока только складывалась.

·————————·————————————————-→МХ

МТ1 МТ2

(стабильные регулярные торговые отношения между отдельными, но далеко не всеми странами)

Этап 3. Середина XIX в.

Одним из важнейших условий формирования развитого МХ стал **мировой рынок,** образование которого интенсивно происходило в силу развития машинного производства в странах Запада, резкого увеличения количества производимых товаров и, следовательно, возрастания международного товарооборота.

·———-·———-————————————→МХ

МТ1 МТ2 МТЗ: образование мирового рынка

(вхождение большинства стран мира в регулярные торговые отношения)

Этап 4. Начало XX в.

В начале XX в. развитие массового производства способствовало перерастанию *мирового рынка* в *мировое хозяйство,* когда наряду с обменом товарами (одна из форм МЭО) росла **миграция капитала** (другая форма МЭО), когда большое развитие получили международные производственные связи по изготовлению конечных продуктов (зарождение 3-ей формы МЭО[1]); когда МХ состояло из индустриальных стран Запада (метрополий) и их аграрно-сырьевых придатков (колоний).

·———-·———-————————————→МХ

МТ1 МТ2 МТЗ

МТЗ+МВКО+МНТПС

Этап 5. Великая депрессия 20–30-х гг.

В этот период мир поражен глубоким социально-экономическим кризисом, который отразился негативно и на ВХ. В 1917 г. из мирохозяйственных связей выпала Россия; одновременно наблюдается общая неустойчивость экономических связей, вызванная Первой мировой войной (падение экспорта товаров и капитала, разрыв мирохозяйственных связей в целом).

Таким образом, «Великая депрессия» была первым испытанием всемирного хозяйства на прочность и стабильность установленных торговых, финансовых и прочих экономических отношений. В эти годы стала очевидной недостаточная стабильность и устойчивость мирохозяйственных связей, которые к тому моменту уже приобрели столь важное значение для экономики развитых государств мира. Это поставило перед мировым сообществом неформальную, но совершенно необходимую цель: добиться устойчивости интернациональных связей.

Этап 6. Появление после Второй мировой войны социалистических стран, образование соцлагеря

Образование мирового социалистического хозяйства после войны привело к реорганизации МХ: произошла новая ломка его структуры. Это сузило сферу прежде единого ВХ, но не разрушило всемирный рынок.

В условиях противостояния двух общественных систем можно выделить три аспекта жизнедеятельности МХ на данном этапе:

а) хозяйственные связи между государствами двух систем носили сложный и противоречивый характер, во многом определяясь противоборством и соревнованием;

б) внешнеэкономические отношения внутри блока социалистических стран носили специфический характер – диктовались жестко-централизованной системой управления;

в) и лишь между несоциалистическими странами произошло усиление взаимосвязей, что характеризовалось следующими изменениями в МХ:

• произошел интенсивный рост вывоза предпринимательского капитала, рост **зарубежного производства,**

• США, резко усилившиеся после Второй мировой войны, по политическим соображениям стали оказывать мощную экономическую помощь странам Западной Европы в возрождении их разрушенной войной экономики (план Маршалла).

Таким образом, именно в этот период была заложена основа дальнейшего развития мировой экономики в сторону усиления ее целостности – на основе практики взаимного сотрудничества капиталистических стран.

Этап 7. Распад колониальной системы (начало 60-х гг.)

На международной арене появляется большая группа развивающихся стран, которые практически сразу стали получать экономическую помощь от капиталистических стран и, таким образом, не прекратили своего участия в мирохозяйственных связях (хотя и большей частью специфическое участие – в качестве сырьевых придатков, а также рынков сбыта товаров метрополий).

Причиной, побудившей западные страны переориентировать свою помощь на развивающиеся страны, стала угроза разрыва сложившихся в колониальную эпоху хозяйственных связей, а также стремление сохранить развивающиеся страны в сфере своего влияния, не допустить их перехода в социалистический лагерь.

Этап 8. Сближение уровней экономического развития США и других промышленно развитых стран (70–80-е гг.)

Общемировое экономическое доминирование США сменилось многополюсной системой МХ, что жестко усилило конкуренцию между тремя центрами мирового экономического развития: Северной Америкой (во главе с США), Западной Европой, Юго-Восточной Азией (во главе с Японией).

Этап 9. Кризисная полоса в мировой экономике (70–80-е гг.)

В 70–80 гг. в мире пошла целая полоса кризисов: энергетический, валютный, сырьевой и др., которые, в частности, привели к резкому росту цен на отдельные виды сырья и топлива, увеличению нестабильности мировой валютной системы.

Однако это не сопровождалось резким упадком мирохозяйственных связей, как, например, в годы «Великой депрессии», так как к тому времени МХ приобрело достаточно однородный глобально-рыночный характер, несмотря на различия в типах общественного строя разных стран. Мировая экономическая *система* продолжала функционировать.

Этап 10. Начало 90-х гг.

Начало 90-х гг. – это начало нового периода в развитии МЭ: переход к новому укладу общественного производства **– постиндустриальному,** информационно-научному обществу, стремящемуся соединить достижения современной НТР со все более социально ориентированным рыночным механизмом.

Таким образом, современное мировое хозяйство развивается под воздействием не только такого фактора, как воспроизводство капитала, но и под воздействием гуманистических планетарных интересов.

МХ – это самостоятельная единая система 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.). Однако единство МХ предопределяется прежде всего экономическими отношениями между странами.

Факторы, определяющие целостность МХ:

а) действие экономических законов, общих для всех стран независимо от уровня их экономического развития или политического устройства;

б) достижения НТР, побуждающие к прогрессивному развитию производительные силы всех стран;

в) наличие международного разделения труда как материальной базы всемирного хозяйства;

г) **интернационализация** хозяйственной жизни и усиление **интеграционных** процессов.

Рисунок 3. Основные процессы, происходящие в Мировой экономике

Интернационализация хозяйственной жизни предполагает более тесное сближение и взаимопроникновение отдельных национальных хозяйств. *Экономическая интеграция* – это качественно новый этап интернационализации. Она предполагает проведение согласованной межгосударственной экономической политики, переплетение и сращивание производственной, инвестиционной, финансово-коммерческой, научно-технической деятельности отдельных стран;

д) формирование **всемирной инфраструктуры** – всемирной сети хозяйственных связей, включая всемирные системы транспорта и коммуникаций;

е) необходимость совместного решения **глобальных** проблем современности общими усилиями всех стран;

ж) нарастающая потребность глобального регулирования международной жизни – как ответ на тупики стихийного, неконтролируемого развития в отдельных регионах ВХ, в отдельных сферах МЭ.

Наряду с целостностью и единством, присущим ВХ, в нем существуют также и серьезные внутренние противоречия. В основном это противоречия между группами стран:

а) противоречия между тремя центрами мирового экономического развития, тремя регионами мира – «триады»: Северной Америкой (во главе с США) – Западной Европой – АТР (во главе Японией);

б) противоречия между группами стран «Север» – «Юг», где Север» – промышленно развитые страны, «Юг» – развивающиеся страны, является причиной острых противоречий между странами;

в) противоречия между группами стран «Восток» – «Запад», где «Запад» – промышленно развитые страны; «Восток» – страны бывшего социалистического лагеря;

г) противоречия между новыми индустриальными странами (НИС) и развитыми странами;

д) противоречия между новыми индустриальными странами (НИС) развивающимися странами и т.д.

Основные черты современного мирового хозяйства (черты глобальной экономики)

Кроме отмеченных выше закономерностей развития МХ, необходимо также выделить те черты мировой экономики, которые присущи ей именно на современном этапе.

1. Образование огромных («всемирных») корпораций, не знающих границ: превращение ТНК и ТНБ в основные структурообразующие элементы МХ. МЭ из интернациональной превратилась в транснациональную.

Целью транснациональной экономики является не столько максимизация прибыли, сколько максимизация рынка.

2. Возрастание эффективности МЭ в целом, значительное улучшение условий для потребителей.

3. Обострение конкуренции до масштабов всемирной конкуренции и в то же время перерастание ее во всемирное сотрудничество.

4. Возникновение необходимости создания всепланетных законодательных и политических рамок с целью исключить проявление анархии и неуправляемости в МЭ (хотя это довольно спорный вопрос в ближайшее время).

5. Стремление к установлению в МЭ **нового мирового экономического порядка,** который исключил бы военное и идеологическое противостояние и предполагал бы установление рыночных путей мирового развития.

6. Достижение качественно нового уровня интернационализации МЭ. Этот процесс идет по двум направлениям:

а) глобализация рынков: идет образование единого глобального рынка;

б) образование региональных интеграционных экономических блоков.

Вопросы для самоконтроля:

1. Сущность мирового хозяйства.
2. Субъекты и объекты мирового хозяйства.
3. Институты глобального управления и их характеристика.
4. Система национальных счетов и ее важнейшие показатели.
5. В чем заключается разница между ВВП и ВНП?
6. Что является единой валютой в СНС при сравнении показателей разных стран?
7. Основные группы стран в мировом хозяйстве.
8. В чем заключается сущность закономерностей единства и целостности развития МХ на рубеже XX–XXI вв.?
9. Основные тенденции развития МХ.
10. По каким показателям Россию можно отнести к развитым странам, а по каким – к развивающимся?

ГЛАВА 2. ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Международная торговля играет все возрастающую роль в экономическом развитии. На протяжении всего послевоенного периода объемы мировой торговли быстро увеличивались, и их среднегодовые темпы роста в 1,5 раза превышали темпы роста мирового объема производства. В результате, с одной стороны, внешняя торговля стала мощным фактором экономического роста, а с другой стороны, значительно возросла и зависимость стран от международного товарообмена.

Очевидно, что международная торговля развивается потому, что она приносит выгоду участвующим в ней странам. В этой связи один из основных вопросов, на который должна ответить теория международной торговли, состоит в том, что лежит в основе этого выигрыша от внешней торговли, или, говоря иначе, чем определяются направления внешнеторговых потоков.

Экономическая теория показывает, что международная торговля является средством, с помощью которого страны, развивая специализацию, могут повышать производительность имеющихся ресурсов и таким образом увеличивать объем производимых товаров и услуг и повышать уровень благосостояния.

2.1 Меркантилизм

Термин «меркантилизм» описывает центральную тенденцию экономической мысли конца XVII и середины XVIII вв. Ведущие принципы научного мировоззрения меркантилистов достаточно хорошо известны: золото и сокровища любого рода как выражение сути богатства; регулирование внешней торговли с целью обеспечения притока в страну золота и серебра; поддержка промышленности путем импорта дешевого сырья; протекционистские тарифы на импортируемые промышленные товары; поощрение экспорта, особенно готовой продукции; рост населения для поддержания низкого уровня заработной платы. Безусловно, базис меркантилизма – доктрина активного торгового баланса как непременного условия национального благосостояния. Вытекающая из данного тезиса проблема, поставленная меркантилизмом и образующая как бы красную нить, которая проходит через все остальные вопросы, – это проблема богатства. Богатство, по мнению меркантилистов, выражается в изобилии драгоценных металлов в стране.

Некоторые связывают характер богатства, присущий драгоценным металлам, с их физической природой, т.е. с их прочностью, сравнительной неизменяемостью и тому подобными свойствами, тогда как обыкновенные товары быстро портятся. Большинство меркантилистов понимает, что драгоценные металлы – богатство в силу своей общественной функции, т.е. форма богатства, аналогичная деньгам. Этим драгоценные металлы отличаются от прочих товаров, которые в своем натуральном виде не способны выполнять общественной функции денег. «Money answers all things» (деньги

все могут) – это изречение, приписываемое меркантилистами царю Соломону и ставшее названием произведения Вандерлинта (1734 г.), выражает характер денег как всеобщего эквивалента, т.е. их специфически общественную сущность. Но меркантилизм еще не связывает общественной природы денег с их внешней формой, и многие меркантилисты приходят к представлению об условном характере денег, о том, что стоимость денег исходит из некоего общественного соглашения, в противоположность другим товарам, стоимость которых обусловлена их потребительной стоимостью.

Меркантилисты видели в деньгах общественную вещь, по преимуществу – всеобщий эквивалент. Меркантилизм зародился на заре капиталистического общества, когда только началось разложение натурально-феодальных отношений. Именно поэтому власть денег, деньги как основная общественная сила – вот те аспекты, которые выступают на первый план в теории меркантилизма.

Деньги в представлении меркантилистов – это не только превращенная форма всех товаров, они также исходная точка торгового капитала. Классическая точка зрения меркантилизма заключается в том, что источником богатства, т.е. денег, является внешняя торговля. Льюис Робертс начинает свое произведение (1641 г.) с методов обогащения государства. Он находит, что таких методов существует три: война, колонии и внешняя торговля. Первые два – ненадежны, т.е. не всегда приводят к цели. Только внешнюю торговлю Л. Робертс считает наиболее стабильным и эффективным способом обогащения государства. Такое же рассуждение можно найти у Томаса Манна, само название главного произведения выражает эту мысль: «Богатство Англии – во внешней торговле». Источником богатства является не просто торговля, а именно, внешняя торговля, которую многие меркантилисты сознательно противопоставляют внутренней как бесплодной с точки зрения роста богатства страны. Следует отметить, что меркантилисты выражают эту мысль в терминах, соответствующих периоду, когда на первый план в качестве источника обогащения страны (через внешнюю торговлю) выступила мануфактура. Хотя и во внешней торговле, по мнению меркантилистов, прибыль одного означает проигрыш другого, но здесь результат для отдельно взятого государства иной, поскольку соприкасаются представители различных стран. От того, что один выигрывает за счет другого, страна в целом становится богаче.

Значение денег во внешней торговле меркантилистами расценивается главным образом с точки зрения формулы Д-Т-Д, т.е. как процесс обращения торгового капитала. Деньги, следовательно, важны не сами по себе, а как капитал. Но функционирование денег как капитала противоречит их накоплению в виде застывшего сокровища. Меркантилисты приходят, таким образом, к выводу, который противоречит их исходному основному положению: деньги – богатство. В этом смысл полемики начала XVII в. между Миссельденом, выражающим меркантилистическую точку зрения, и Мэляйнсом, который является еще сторонником системы денежного баланса. Это – борьба крупного торгового капитала против средневековой торговли.

Чтобы понять особенности меркантилизма, необходимо иметь в виду, что он возникает в процессе борьбы торгового капитала против так называемой политики денежного баланса. В противоположность последней его называют поэтому иногда политикой торгового баланса. Общим в системах денежного и торгового баланса является представление о деньгах как единственном богатстве страны. На этом основании рассматривают иногда систему денежного баланса как ранний меркантилизм, а систему торгового баланса – как меркантилизм в собственном смысле слова.

Однако системы денежного и торгового баланса нельзя подводить под одно общее видовое понятие меркантилизма. Во-первых, их возникновение относится к различным эпохам и соответственно этому отражает различные ступени экономического развития. Во-вторых, система торгового баланса рождается в процессе борьбы как антагонист системы денежного баланса, тем самым свидетельствуя о том, что обе системы представляют различные классовые интересы. Внешне, действительно, система денежного баланса и система торгового баланса стремятся к одной и той же цели, к увеличению массы драгоценных металлов в стране, но видят путь к этому в различных средствах. Система денежного баланса стремится достигнуть этого путем непосредственного регулирования движения денег. Система торгового баланса стремится достигнуть того же путем регулирования движения товаров, их экспорта и импорта. Однако деньги для системы торгового баланса – это прежде всего денежный капитал, а не просто богатство. Сохранение принципа системы денежного баланса меркантилизмом, а именно, что драгоценные металлы являются единственным богатством страны, предполагает совершенно иное содержание, выражает иные классовые интересы. В системе торгового баланса этот принцип становится выражением интересов торговых монополий, крупного торгового капитала.

Сохранение меркантилизмом основного принципа системы денежного баланса, стремление к возможно большему накоплению драгоценных металлов в стране как богатства представляет собой своеобразный компромисс между фискальной политикой полуфеодального государства, заинтересованного в росте своих денежных средств (с развитием товарного хозяйства), и интересами торгового капитала. Если политика денежного баланса представляла в чистом виде фискальные интересы данного государства, то в системе торгового баланса делается попытка примирить фискальные интересы государства и интересы крупных торговых монополий. При этом, с одной стороны, целью внешней торговли ставится увеличение денежного богатства страны, а с другой – условием достижения такого богатства и процветания объявляется разрешение вывоза денег из страны компаниями для торговых целей. Вместе с тем торговые компании используют фискальную цель государства для того, чтобы доказать выгодность для него ведения торговли монополиями, а не частными лицами. Тем самым принцип активного баланса превращается в оружие, направленное, с одной стороны, против преследующей чисто фискальные цели политики денежного баланса, а с другой стороны – против стремления частных купцов принять активное учас-

тие в выгодной внешней торговле и подорвать тем самым систему торговых монополий. Если государство заинтересовано в увеличении массы драгоценных металлов в стране, то оно должно, по мнению меркантилистов, подчинить внешнюю торговлю строгому государственному регулированию. Интересы государства и интересы частного торговца не всегда совпадают. Последний всегда выигрывает, так как, не получая прибыли, он не стал бы вести соответствующей торговли. Но выгодная для него отрасль внешней торговли может быть невыгодной для государства. Так, многие меркантилисты приводили пример, что торговля французским вином разоряет Англию, граждане которой расплачиваются полноценными деньгами за вино. Но купцы, ведущие эту торговлю, на ней получают такую же прибыль, как и от всякой другой торговли. Поэтому государство не может полагаться на свободный выбор купцом сферы деятельности, а должно подчинить торговлю своей регламентации. Легче всего это сделать путем предоставления права торговли торговым монополиям, деятельность которых можно контролировать. Так принцип, лежащий в основе меркантилизма, превращается в обоснование монопольной торговли и выражает интересы торговых монополий во внешней торговле.

Исторически система денежного баланса складывается в Англии уже к концу XIV в. в царствование Ричарда II (1377–1405 гг.) складывается законодательство, цель которого заключается в том, чтобы сначала привлечь как можно большее количество драгоценных металлов из-за границы, а затем употребить все усилия, чтобы удержать их в стране. Вывоз денег частными лицами был абсолютно запрещен. Высшего развития эта политика достигла в Испании, где за вывоз золота и серебра закон карал смертью. Такая политика преследовала чисто фискальные цели и была приемлема лишь до тех пор, пока внешняя торговля не стала выходить из рамок средневековой гильдейской структуры, из рамок простой меновой торговли.

Одной из наиболее ранних работ, в которой можно найти систематическое изложение меркантилистской теории торгового баланса, является памфлет Томаса Манна от 1621 г. «Рассуждение о торговле Англии с Ост-Индией» («A discourse of trade from England to East-India»). В своей работе Т. Манн говорит, что вывоз денег должен быть разрешен компании, так как, применяя их для закупки индийских товаров, компания в конечном счете возвращает стране больше денег, чем их вывезла. Смысл денег не в том, чтобы накоплять их как сокровище, а в том, чтобы с их помощью увеличивать богатство страны. Если же собственник хочет разбогатеть, он должен, напротив, выручать больше, чем тратит, чего он может достигнуть путем максимального сокращения своего потребления. Излишек денег, который приобретается таким образом, является показателем обогащения помещика. Пока он так поступает – он богатеет, и состояние его растет. Т. Манн приводит следующее сравнение. Допустим, что владелец имения хочет разбогатеть. Как он должен поступать? Т. Манн предполагает, что помещик находится в торговых связях с внешним миром, иначе, с его точки зрения, он не может ни разбогатеть, ни разориться. Если владелец имения живет выше своих

средств, иными словами, проживает большую сумму денег, чем выручает в обмен на свои продукты, то, в конце концов, разоряется. Когда Т. Манн предполагает, что его помещик проживает большую сумму денег, он не имеет в виду того, что эти деньги тратятся непроизводительно, т.е. на личное потребление.

Данный пример взят Т. Манном из современной ему жизни, при этом для английских помещиков из дворян XVII в. баланс часто оказывался пассивным и они разорялись. Хозяйство, которое имеет в виду Т. Манн, является уже в значительной степени товарным и имеет главной своей задачей не производство продуктов для собственного потребления, а производство продуктов, предназначенных для обмена, и накопление. С другой стороны, под образом помещика Т. Манн представляет интересы и точку зрения торгового капиталиста. Изложив свой пример, Т. Манн делает вывод, что и государство должно поступать таким же образом, как индивидуальное лицо, если желает разбогатеть. Оно должно стремиться к тому, чтобы его граждане как можно больше товаров вывозили за границу и как можно меньше приобретали иностранных товаров. Превышение экспорта над импортом по стоимости покрывается наличными деньгами и, следовательно, образует активный торговый баланс нации, в результате которого увеличивается ее богатство.

Таким образом, можно проследить, как постепенно в теории меркантилизма деньги из самоцели, из внутреннего существа торговли как формы накопления сокровищ превращаются в несущественный момент, играющий подчиненную роль в фазе процесса движения стоимости, превращающего их в капитал. Но так как психология торгового капиталиста видит источник способности денег к самовозрастанию не столько во внутреннем производстве, сколько во внешней торговле, то он считает деньги богатством лишь в качестве инструмента внешней торговли. Поскольку деньги рассматриваются не изолированно, а в их кругообороте, как капитал, то в теории меркантилизма появляется следующее положение: деньги привлекают товары, но последние, в свою очередь, снова привлекают деньги. В движении, приводящем к прибыли, таким образом, важны не столько деньги сами по себе, сколько товары, являющиеся объектом торговли и действительным источником прибыли. Отсюда следует рассуждение другого теоретика меркантилизма Папильона, что большая; хотя и очень распространенная ошибка – воображать, что обилие или недостаток денег – причина обширной или слабой торговли. Не столько деньги воздействуют на торговлю, сколько последняя открывает находящиеся в скрытом состоянии деньги. Многие меркантилисты ссылаются на Испанию, как на пример того, что деньги, достающиеся стране не в результате торговли, не приводят к ее обогащению, а скорее к прямо противоположным результатам – разорению, поскольку превращают такую страну в покупательницу иностранных товаров. Таким образом, богатства новооткрытых стран (Индия, Америка) перешли от Испании к Англии, Голландии и Франции.

Представления Т. Манна о торговом балансе и связанные с ними мысли о внешнеторговой политике государства основаны на том положении, что интересы государства и интересы отдельного субъекта внешнеторго-

вой деятельности не всегда совпадают. Прибыль торговца может означать убыток для государства. Так, например, когда торговец ввозит предметы роскоши, он может получать существенную прибыль, государство же терпит убыток, поскольку оно расплачивается за данные предметы роскоши золотом и серебром. Следовательно, поскольку внешняя торговля сама по себе, в своем естественном течении, не обязательно приносит выгоду государству, возникает необходимость ее административного регулирования, поощрения выгодных для государства видов внешней торговли, стеснения или даже запрещения невыгодных.

Уже с начала XVII в. в сфере международной торговли начинается противостояние между ранними сторонниками свободной торговли и их противниками, высказывающимися за регулирование и ограничение доступа к внешней торговле. Сторонники свободной торговли были однозначно правы в том, что монополия противоречит равенству прав участников международного обмена на мировом рынке, а также ограничивает права потребителей импортной продукции на внутреннем рынке государства. Свободная торговля в то время понималась как противопоставление ограниченной торговле, участие в которой предоставлялось монопольно только членам торговых компаний, делившихся на регламентированные компании и паевые товарищества. Внешняя торговля в рамках какой-либо торговой компании (Левантийской, Ост-Индийской, Московской) требовала вложения крупных капиталов и тем самым фактически ограничивала число участников. Она препятствовала свободной конкуренции между отечественными и иностранными купцами, лишала их возможности влиять на цены национальной продукции и иностранных ввозных товаров.

Однако требования законодательного регулирования внешнеторговой деятельности и борьба за удержание активного торгового баланса получили широкую поддержку прежде всего в интересах развития национальной промышленности. Именно эти интересы были, к примеру, положены в основу борьбы Великобритании против французской торговли во второй половине XVII в. и против ост-индской торговли в начале XVIII в. С интересами национальной промышленности были связаны все мероприятия внешнеэкономической и внешнеторговой политики, разработанные меркантилистами в целях получения активного торгового баланса. Так, идеи, являвшиеся руководящими в политике торговых монополий, стали постепенно проникаться новым экономическим содержанием.

Развивавшаяся внешняя торговля, с одной стороны, опиралась на промышленность страны, с другой – подталкивала ее в сторону капиталистического развития. В Англии, в отличие от Голландии, транзитная торговля в XVII в. все же не имела такого значения, как торговля продукцией отечественной промышленности. Причину этого английские экономисты справедливо видели в скудности Голландии естественными богатствами, в бесплодии почвы, и противопоставляли ей богатую природу Англии. Однако, в силу многих причин, английской промышленности приходилось выдержать тяжелую конкуренцию, и в первую очередь с Голландией, чтобы занять достойное положение на ино-

странных рынках. Весь XVII в. проходит под знаком экономической борьбы с Голландией, что естественно приводило к попыткам выяснения причин экономической, финансовой и морской мощи Голландии. Это косвенно содействовало развитию английской политической экономии. Борьба с Голландией вынуждала английское правительство устанавливать протекционистские меры по отношению к национальной промышленности. Впоследствии такую же роль сыграла конкуренция с Францией и Индией.

Вся совокупность мероприятий внешнеэкономической политики была направлена к тому, чтобы привлечь в страну как можно больше денег. Так как для государства, лишенного собственных рудников драгоценных металлов, единственным способом их привлечения является активная внешняя торговля, теория торгового баланса заняла центральное место у экономистов XVII в. Деньги при этом рассматривались преимущественно не как непосредственная, натуральная форма богатства, а как денежный (торговый) капитал. Отсюда следует связь, которую видели меркантилисты между деньгами и внешней торговлей. Связь, существующая между деньгами и товарами, приводит, в свою очередь, к постановке вопроса о способах умножения количества товаров, необходимых для внешней торговли. Прибыль торговца пропорциональна при прочих равных условиях размерам его капитала, последний же связан в известной мере с физическим (стоимостным) объектом торговли. Следовательно, уже во время господства меркантилизма вопрос об источнике товаров приобретает важное значение. Если, с одной стороны, изобилие денег в стране является продуктом активной внешней торговли, то, с другой стороны, сама внешняя торговля имеет своей предпосылкой обладание достаточным денежным капиталом.

С точки зрения современной торговой теории торговый баланс не обязательно должен быть уравновешен. Страна получает доход от международного обмена посредством:

1) зримого экспорта товаров,

2) незримого экспорта услуг,

3) экспорта драгоценных металлов или

4) импорта капитала в форме либо иностранных инвестиций внутри страны, либо прибылей на свои инвестиции за рубежом, либо иностранных займов.

Страна расходует на международный обмен:

1) зримый импорт,

2) незримый импорт,

3) импорт драгоценных металлов и

4) экспорт капитала в виде заграничных активов.

Данные четыре статьи в совокупности всегда уравновешены. Если этого не происходит с первыми тремя статьями, разница проявляется в экспорте или импорте капитала. Когда меркантилисты говорят об активном сальдо торгового баланса, они все-таки имеют в виду превышение экспорта, зримого и незримого, над импортом, призывая либо к привлечению золота в страну, либо к предоставлению кредита зарубежным странам, т.е. экспорту капитала. Иными словами, они не проводили четкого различия

между тем, что в настоящее время называется «счет текущих операций» и «счет движения капиталов» в платежном балансе государства.

Еще в 1630 г. Томас Манн говорил, что приток в страну драгоценных металлов поднимает внутренние цены, и доктрина «продать дороже, купить дешевле» оборачивается против самой страны. Кантильон и Юм вновь сформулировали этот вывод в XVIII в. и примерно за столетие «механизм золотоденежных потоков» обеспечил окончательное опровержение меркантилистских принципов. Аргументы к этому были следующими: чисто автоматические механизмы способствуют естественному распределению драгоценных металлов между торгующими странами и установлению таких уровней внутренних цен, что экспорт каждой страны становится равным ее импорту. Любые дополнительные объемы добычи золота в отдельной стране повышают уровень внутренних цен относительно других стран. В результате превышение импорта над экспортом должно оплачиваться оттоком золота. Процесс продолжается до тех пор, пока во всех торгующих странах не установится новое равновесие между экспортом и импортом, соответствующее более высокому предложению золота.

Все элементы, составляющие эту теорию саморегулирующегося механизма распределения драгоценных металлов, были известны уже в XVII в. Томас Манн показал, что любое чистое пассивное или активное сальдо баланса по текущим операциям, зримым и незримым, должно финансироваться оттоком или притоком драгоценных металлов и, следовательно, объемы экспорта и импорта зависят от соотношения уровней цен в различных странах. В 1690 г. Джон Локк показал, что цены изменяются в определенной пропорции к количеству денег в обращении. Требовалось только связать эти мысли воедино и прийти к выводу, что нет никакой необходимости заботиться о долгосрочном состоянии торгового баланса.

Меркантилисты считали, что импорт должен состоять из сырья и полуфабрикатов, произведенных с интенсивным применением капитала, тогда как экспорт – из конечного продукта, произведенного с интенсивным применением труда, на том основании, что чистый экспорт труда поддерживает занятость внутри страны и увеличивает доход от зарубежных источников. К этому протекционистскому аргументу добавлялись доводы военного и стратегического характера, а также доводы о необходимой защите неокрепшей национальной промышленности. При этом большинство меркантилистов придерживались той точки зрения, согласно которой экономические интересы наций взаимно антагонистичны, как будто бы в мире имеется фиксированное количество ресурсов, которые одна страна может получить только за счет другой. Это объясняет, почему меркантилисты не стеснялись защищать политику «разори соседа» (beggar-my-neighbour) или выступать за сокращение внутреннего потребления как цель национальной политики.

2.2 Теория международной торговли Адама Смита

Следует отметить, что по вопросу о свободе торговли, начиная с конца XVII столетия и в течение всей первой половины XVIII в., из среды самих

меркантилистов выходило все больше авторов, протестовавших против стеснительности таможенных регламентации. Эти писатели еще придерживались известных меркантилистских предрассудков, но их уже по праву можно было назвать «либеральными меркантилистами». Подобно тому, как во Франции Буагильбер был предвестником физиократов, в Англии Чайльд, Петти, Тэкер, Дэдлей Норт и Грегори Кинг подготовляют пути для более либеральной политики в области внешней торговли. Роль, сыгранная Адамом Смитом в этом деле в Англии, была сопоставима с ролью, которую в то же время играли физиократы во Франции. Внутри, равно как и вне страны, свобода экономических субъектов была опутана целой сетью ограничений, унаследованных от средних веков или обязанных своим происхождением могущественным частным интересам и сохранившихся благодаря господству ошибочных экономических теорий. Адам Смит в своих трудах выступал против всех этих мер. Конечно, Англия не знала ограничений внутреннего обращения товаров в той степени, в какой это было характерно для Франции. Что же касается ограничений внешней торговли страны, то их было не меньше, чем во всех остальных европейских государствах того времени: запрещение или высокие пошлины на ввозившиеся мануфактурные и на некоторые естественные продукты; запрещение вывоза некоторых необходимых для национальной промышленности продуктов; ограничительная и стеснительная политика по отношению к колониям, на которые в то время смотрели как на естественных поставщиков сырья для метрополии и обязательных потребителей мануфактурных продуктов. IV книга знаменитого труда Адама Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» является своеобразным обвинительным актом сложившейся в то время во внешней торговле политики меркантилизма. В данной работе Адам Смит разрабатывает целую теоретическую концепцию свободы международной торговли.

Центральное место в методологии исследования А. Смита занимает концепция так называемого экономического либерализма, в основу которой Смит, как и физиократы, положил идею естественного порядка, т.е. рыночных экономических отношений. В то же время в отличие, например, от Ф. Кенэ в понимании А. Смита рыночные законы лучшим образом могут воздействовать на экономику, когда частный интерес стоит выше общественного, т.е. когда интересы общества в целом рассматриваются как сумма интересов составляющих его лиц. В развитие этой идеи автор «Богатства народов» вводит ставшие затем знаменитыми понятия «экономический человек» и «невидимая рука».

Сущность «экономического человека» показана уже во второй главе книги I «Богатства народов», где обосновывается положение о том, что разделение труда является результатом определенной склонности человеческой природы к торговле и обмену. «Он скорее достигнет своей цели, – говорит А. Смит, – если обратится к эгоизму своих ближних и сумеет показать им, что в их собственных интересах сделать для него то, что он требует от них. Всякий предлагающий другому сделку какого-либо рода, предлагает

сделать именно это. Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что тебе нужно, – таков смысл всякого подобного предложения».[1]

Такие слова А. Смита дают основание подвергнуть сомнению распространенную в литературе точку зрения, согласно которой в других своих экономических и философских трудах, в частности в «Теории нравственных чувств», А. Смит игнорирует эгоистическую или своекорыстную сторону человеческой природы и берет во внимание лишь противоположную ей сочувственную или симпатическую сторону. Вернее, конечно, будет утверждать, что, например, в «Теории нравственных чувств» отдается явное предпочтение общественным связям, основанным на моральных отношениях между людьми, на взаимной симпатии и благорасположении, но принимается во внимание и наличие иных уз – экономических интересов людей, побуждающих их к взаимному свободному обмену товарами, услугами и прочими благами. Положения «Теории нравственных чувств» впоследствии во многом определили идеи «Исследования о природе и причинах богатства народов», в котором А. Смит ставит во главу угла уже чисто экономические, материальные интересы, подчеркивает их приоритетное значение в общественной жизни. Симпатии А. Смита уже в «Теории нравственных чувств» находятся на стороне человека, живущего «собственным заработком», на стороне экономического индивида, который, благодаря своему благоразумию (как называет это А. Смит), постепенно увеличивает благосостояние, что позволяет ему освобождаться от чрезмерной бережливости, чрезмерно тягостного труда, прочих внутренних и внешних ограничений.

Но А. Смит отдает себе отчет в том, что благоразумие «экономического человека», хотя и может снискать ему уважение, никогда не принимается за одну из тех «высоких добродетелей», которые вызывают у окружающих удивление и восхищение. Лишь в соединении с такими качествами, как человеколюбие, справедливость, доблесть, самопожертвование, благоразумие свобода достигает «высшего порядка» и приобретает черты подлинной добродетели. Такое благоразумие необходимо предполагает «высшую степень совершенства нравственных и рассудочных качеств, соединение превосходной головы с превосходным сердцем».[2]

А. Смит отмечает, что люди изначально обладают значительной свободой в определении целей своей деятельности, в том числе и в сфере внешней торговли. В каждый конкретно-исторический момент таких целей существует не одна, а несколько. В наличии реальных возможностей развития события не менее важно и то, что люди свободны в выборе средств для достижения поставленных целей. А цели и средства, воплощенные в действия, уже создают определенную ситуацию, которая сама начинает оказывать влияние. Каждый человек, рождаясь на свет, уже застает готовыми, сложившимися определенный уровень материальной и духовной

---

[1] Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М., 1993. – Кн. 1. – с. 34.

[2] Смит А. Теория нравственных чувств. – М., 1995. – с. 20.

культуры, систему социальных институтов, представления о должном характере развития общества. Он оказывается включенным в эту систему и ему приходится действовать в тех рамках, которые эта система диктует. При этом со свободой теснейшим образом связана и ответственность человека. Без свободы нет и ответственности. Если человек не свободен и постоянно детерминирован в своих действиях какими-либо духовными или материальными факторами, то он, по мнению А. Смита, не вполне отвечает за свои действия. Но если человек поступает свободно, если существует свобода воли, выбора и средств их осуществления, значит он в ответе и за последствия своих действий.

В борьбе за свободу в области международной торговли предшественниками А. Смита были физиократы. Но А. Смит превосходит их широтой своих взглядов. Либерализм физиократов был навеян им интересами земледелия, внешняя торговля остается для них «терпимым злом». А. Смит же, наоборот, признает внешнюю торговлю выгодной саму по себе, лишь бы она возникала своевременно и развивалась самостоятельно. Уже излагая свою теорию о деньгах, А. Смит извлекает из нее доводы против теории торгового баланса. Но теория торгового баланса это еще не весь протекционизм, и у А. Смита можно найти, прежде всего, критику протекционизма вообще, взятого вне его специально меркантилистской формы, а затем попытку выяснить положительные стороны международной торговли.

Критика протекционизма опирается, главным образом, на хорошо известное положение, что капитал ставит пределы промышленности. «Вся вообще промышленность страны никогда не может выйти за пределы, положенные ей приложением всего общественного капитала»[1]. Протекционизм, по мнению А. Смита, может только отвлечь часть общественного капитала в альтернативную сторону, в которую он бы иначе не направился. Очевидно, что при свободном перемещении капитала в те страны, где он мог бы быть применён наиболее прибыльно, не существует никакой разницы в норме прибыли и никакой разницы в реальной или трудовой цене товаров, кроме той, которая определяется добавочным количеством труда, требующимся для перевозки их на разные рынки, где они должны быть проданы.

А. Смит, однако, показывает, что воображаемое или действительно неуверенное положение капитала, который уже не находится под непосредственным контролем своего владельца, естественное нерасположение всех людей покидать свою родину, рвать старые связи и вверять себя со всеми своими установившимися привычками иностранному правительству и новым законам задерживают эмиграцию капитала. «Эти чувства, ослабление которых мне было бы печально видеть, побуждают большинство лиц со средствами скорее довольствоваться низкой нормой прибыли у себя на родине, чем искать более выгодного помещения для своего богатства в чужих странах».[2]

---

[1] Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М., 1993. – Кн. 1. – с. 44.

[2] Там же. – с. 61.

Наиболее веский довод А. Смита сводится к тому положению, что бессмысленно производить у себя дорого те предметы, которые из-за границы могут быть доставлены по более низкими ценам. «Правило всякого умного отца семейства заключается в том, чтобы не изготовлять дома того, что изготовить стоит дороже, чем купить. То, что благоразумно для отдельной семьи, не станет бессмысленным для целого королевства».[1]

Получить многообразные продукты узкоспециализированного труда можно лишь путем свободного рыночного обмена, причем преимущественно в сфере международной торговли. Свободно выбирая направление обмена одних продуктов на другие, люди наиболее полно удовлетворяют свои разнообразные потребности. Таким образом, посредством обмена составляется общая масса, из которой каждый человек может выбрать себе то, что ему необходимо, предложив в обмен продукты своего труда. Не будь возможности такого свободного обмена, каждому экономическому индивиду приходилось бы выполнять множество работ для удовлетворения минимальных и насущных индивидуальных потребностей, что, естественно, существенно замедлило бы экономический прогресс и общее развитие цивилизации.

Свободный обмен на мировом рынке, как отмечал А. Смит, это процесс заинтересованного сопоставления затрат труда, воплощенного в товаре: оценка его количества и качества, признания затрат уместными и полезными, взаимовыгодными и эквивалентными. По выражению Адама Смита, основной принцип и смысл подобного обмена можно сформулировать следующим образом: «Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что необходимо тебе». Именно таким путем экономические индивиды на мировом рынке получают друг от друга максимум потребительских благ, преодолевая при этом ограниченность ресурсов национального рынка путем разделения труда и свободного обмена своих узкоспециализированных продуктов. Но желаемого результата, как отмечает А. Смит, национальные экономические индивиды достигают вовсе не потому, что благосклонно относятся друг к другу, а потому, что соблюдают только свои интересы, признавая при этом права на вознаграждение труда иностранных участников обмена. В рыночных взаимосвязях никто не стремится к тому, чтобы зависеть от благоволения своих сограждан, быть несвободным, поскольку через товарообмен на условиях взаимной выгоды каждый работоспособный человек получает столько продуктов, сколько сам сможет предложить для потребления другим.

Участники свободного обмена на международном рынке отнюдь не ставят целью каким-либо сознательным образом содействовать общественной пользе всей национальной экономики. Они даже не осознают, как говорит А. Смит, что способны содействовать такой общественной пользе, преследуя на свободном рынке только свой экономический интерес. Рыночный механизм хозяйствования, торговли и обмена, а по А. Смиту – «очевидная и простая система естественной свободы», автоматически уравновешивается благода-

[1] Там же. – с. 57.

ря принципу «невидимой руки». В его книге смысл «невидимой руки» заключается в пропаганде таких общественных условий и правил, при которых благодаря свободной конкуренции предпринимателей и через их частные интересы рыночная экономика будет наилучшим образом решать общественные задачи и приведет к гармонии личную и коллективную свободную волю с максимально возможной выгодой для всех и каждого.

А. Смит высказал плодотворную мысль, что при определенных общественных условиях, которые современные экономисты называют «работающая конкуренция», частные интересы действительно могут гармонически сочетаться с интересами общества. По мнению А. Смита-философа, главное заключается в том, чтобы забота человека о собственном благополучии и счастье не служила помехой на пути к всеобщему благу, чтобы мысль о благоденствии всего общества преобладала над личными мотивами. Но как экономист А. Смит понимает, что вряд ли есть смысл в том, чтобы требовать от человека полного забвения собственных интересов, пренебрежения благосостоянию и благополучию.

Свободная рыночная экономика и международная торговля как важнейшая ее сфера, не управляемые коллективной волей, не подчиненные единому замыслу, тем не менее, следуют строгим, на первый взгляд даже несвободным и ограничительным правилам поведения. Влияние на рыночную ситуацию действий отдельного человека, одного из множества, может быть неощутимо. Он платит те цены, которые с него запрашивают, и может выбирать только количество товара по этим ценам, исходя из своей наибольшей выгоды. Но совокупность всех этих отдельных действий устанавливает цены; каждый отдельный покупатель подчиняется ценам, а сами цены подчиняются совокупности всех индивидуальных реакций. Таким образом, «невидимая рука» рынка обеспечивает результат, не зависящий от воли и намерения индивида, при этом предоставляя индивиду право выбора и реализации своей свободной воли в полной мере.

Другими словами, «невидимая рука» независимо от воли и намерений индивида – «экономического человека» – направляет его и всех людей к наилучшим результатам, выгоде и к более высоким целям общества, оправдывая как бы тем самым стремление человека-эгоиста ставить личный интерес выше общественного. Таким образом, «невидимая рука» предполагает такое соотношение между «экономическим человеком» и обществом, т.е. «видимой рукой» государственного управления, когда последняя, не противодействуя объективным законам экономики, перестанет ограничивать экспорт и импорт и выступать искусственной преградой естественному свободному рыночному порядку.

По сути дела, весь экономический строй представляется А. Смитом как органическое создание миллионов человеческих воль, бессознательно стремящихся к неизвестной им цели под влиянием одной и той же инстинктивной и могущественной силы. Эта сила стоит у источника всех экономических актов; настойчивостью и единообразием в своих действиях она преодолевает все искусственные препятствия и создает, таким образом, единство

всей системы. Имея в виду все ограничения, которые сам А. Смит вносит в действие своего принципа «невидимой руки», можно безошибочно сказать, что естественное стремление каждого человека к улучшению своего положения, личный интерес, даже эгоизм являются у него, как общее правило, основным психологическим двигателем в определении своего поведения на свободном мировом рынке в условиях свободной конкуренции на данном уровне потребителей и производителей различных стран.

«Я никогда не видел, – пишет А. Смит, – чтобы много хорошего сделали те люди, которые намереваются заниматься торговлей в интересах общественного блага. Это притворство, которое, правда, не очень обычно у купцов, и не надо слов, чтобы отговорить их от этого».[1]

Свободный, даже в некоторой степени спонтанный экономический строй, основанный и сохраняемый личным интересом экономических индивидов, – такова концепция А. Смита, распространяемая и на область международной торговли.

Интересно сравнить данную концепцию естественной свободы международной торговли А. Смита с концепцией естественного и необходимого порядка общества физиократов. У последних естественный порядок – система, своеобразный идеальный режим, разрабатываемый теоретически и воплощаемый в реальную жизнь правительством путем принятия деспотических решений, ограничивающих естественное право экономических индивидов на свободу. У А. Смита спонтанный естественный строй – факт. Его не приходится создавать, он существует изначально. Его, несомненно, стесняют «сотни нелепых преград, воздвигаемых безрассудством человеческих законов», но данный строй все равно преодолевает их. Под покровом искусственного устройства общества, как говорит А. Смит, существует господствующее над ним естественное устройство. А. Смит открывает деятельность этого естественного устройства, которое для физиократов было только идеалом, и описывает его механизм.

Непременным условием для того, чтобы экономические законы свободного естественного порядка действовали, является, по убеждению А. Смита, свободная конкуренция. Только она, по мнению А. Смита, может лишить участников рынка власти над ценой, и чем больше продавцов, тем менее вероятен монополизм, так как, как справедливо отмечал А. Смит, «монополисты, поддерживая постоянный недостаток продуктов на рынке и никогда не удовлетворяя полностью действительный спрос, продают свои товары намного дороже естественной цены и поднимают свои доходы…»[2]

В защиту идей свободной конкуренции Адам Смит осуждает исключительные привилегии торговых компаний, полагая, что данные законы ограничивают свободу международной торговли, рынок труда, мобильность рабочей силы и масштабы конкурентной борьбы.

---

[1] Там же. – с. 33.

[2] Там же. – с. 42.

При этом А. Смит занимает характерную позицию, согласно которой основным и приоритетным источником богатства является сельскохозяйственное производство, затем промышленное, и только на третье место по степени значимости для экономического индивида и государства в целом А. Смит ставит торговые отношения. Что касается структуры самой торговли, то здесь А. Смит расставляет акценты, противоположные принципам меркантилизма, ставя на первое место внутреннюю, на второе – внешнюю, на третье – транзитную торговлю. При этом аргументы А. Смита таковы: «Капитал, вкладываемый во внутреннюю торговлю страны, обычно поощряет и содержит большое количество производительного труда в этой стране и увеличивает стоимость ее годового продукта в большей мере, чем таких же размеров капитал, занимающийся внешней торговлей предметами потребления, а капитал, занятый в этой последней, имеет в обоих этих отношениях еще большее преимущество над одинаковой величины капиталом, вложенным в транзитную торговлю».[1]

В этой же связи Адам Смит сформулировал главную задачу политической экономии следующим образом: «И главная задача политической экономии каждой страны состоит в увеличении ее богатства и могущества; поэтому она не должна давать преимуществ или оказывать особое поощрение внешней торговле предметами потребления предпочтительно перед внутренней торговлей или же транзитной торговлей предпочтительно перед той и другой».[2]

Политическая экономия, которая у Кенэ была по существу только системой права, принимает у А. Смита характер естественной науки, основанной на наблюдении и анализе действительности.

Естественные свободные экономические институты в глазах А. Смита судьбоносны, провиденциальным. Личный интерес и свободная воля экономического индивида, создавая и поддерживая весь экономический организм, в то же время обеспечивают движение нации к богатству и благополучию. Таким образом, создаваемые экономические институты свободной конкуренции не только естественны, но и спасительны. Они интересуют А. Смита не только как объекты научного наблюдения, но и как орудия общественного благополучия.

По отношению к области международной торговли и обретению экономической свободы в данной сфере для всех участников А. Смит приводит в пример мощный стимул личного интереса, чтобы показать, что благосостояние общества растет быстрее всего только при отсутствии ограничений на импорт и экспорт товаров, услуг, капитала, рабочей силы и прочих факторов производства. Стремясь только к собственному благу, к свободе действий на рынке, экономические индивиды направляются «невидимой рукой» к более высоким целям всего общества. В основу этого суждения А. Смитом была положена мысль о том, что интересы общества в целом – простая сумма интересов лиц, его составляющих. Каждый человек, если дать ему свободу и воз-

---

[1] Там же. – с. 49.

[2] Там же.

можность самоопределения на национальном и международном рынке, будет сознательно умножать только свое собственное богатство, а все люди в совокупности, таким образом, если им предоставить свободу, будут умножать общее богатство. Очевидная и простая система естественной свободы, которая предположительно должна уравновешивать частные интересы и экономическую эффективность, при ближайшем рассмотрении оказывается идентичной понятию конкуренции; «невидимая рука» есть не что иное, как автоматический равновесный механизм конкурентного рынка.

Этот рыночный механизм свободного и равновесного распределения в международной торговле, по мнению А. Смита, может в определенном смысле оптимизировать и распределение ресурсов. В XVIII в. был широко распространен предрассудок, согласно которому любое действие, совершаемое ради частного интереса, по одной этой причине идет вразрез с интересами общества. Даже и сегодня многие экономисты уверены, что свободная международная торговля, скорее всего, не может служить интересам общества и государства, так как ею, прежде всего, движет мотив частной прибыли, а не сознательно поставленные общественные цели. А. Смит же доказал, что децентрализованная, свободная конкуренция в определенном смысле обеспечивает «максимальное удовлетворение потребностей». В своих трудах А. Смит не дал полного и удовлетворительного объяснения этому своему постулату. Иногда даже может показаться, что этот постулат держится только на соображении о том, что степени удовлетворения индивидуальных потребностей поддаются арифметическому сложению: если, имея полную свободу, каждый добивается полного удовлетворения индивидуальных потребностей, то общий режим максимальной свободы обеспечит максимальное удовлетворение потребностей общества.

Но А. Смит дал гораздо более глубокое обоснование своего положения о максимальном удовлетворении потребностей путем реализации совокупности свободных экономических воль на мировом рынке. А. Смит показал, что свободная конкуренция прежде всего стремится приравнивать цены к издержкам производства, оптимизируя тем самым распределение ресурсов внутри отраслей. При этом свободная конкуренция на международных рынках факторов производства стремится уравнивать «чистые преимущества» этих факторов во всех отраслях и тем самым устанавливает оптимальное распределение ресурсов между отраслями в условиях международного разделения труда и международной специализации производства. А. Смит не говорил о том, что при условии либерализации международного торгового рынка различные факторы будут в оптимальных пропорциях сочетаться в производстве или что товары и услуги будут оптимально распределяться между потребителями. Он не говорил и о том, что экономия от масштаба и побочные эффекты производства нередко мешают достижению оптимального состояния свободной конкуренции, хотя суть этого явления отражена в его рассуждениях об общественных работах. Но А. Смит действительно сделал первый шаг к теории оптимального распределения данных ресурсов в условиях совершенной рыночной конкуренции.

Одним из наиболее существенных и заметных недостатков теории либерализации международной торговли Адама Смита является то, что эта теория является во многом односторонней. А. Смит приводит и теоретически разрабатывает доводы в пользу свободы торговли, которые основываются на интересе производителя, который в процессе свободного участия на международном товарном рынке получает оптимально распределенные ресурсы по оптимальным ценам, выпускает продукцию в соответствии с характером конкурентных преимуществ своего производства и специализации национальной экономики в целом, обменивает данные продукты, руководствуясь своей свободной волей на мировом рынке. Естественно, что данные положения теории А. Смита не вызывают противоречия.

Но еще одним решительным доводом в пользу свободы международной торговли товарами и услугами является интерес и выгода потребителя. Рост предоставляемых в его распоряжение полезностей обуславливает преимущество свободной торговли. Но эта точка зрения как раз меньше всего развита у А. Смита. Правда, он писал, что «потребление – единственный конец и единственная цель всякого производства... но в системе меркантилистов интересы потребителя почти всегда приносятся в жертву интересам производителя»,[1] но, чтобы изложить преимущества свободной международной торговли, А. Смит почти всегда становился на точку зрения производителя.

В трудах А. Смита можно найти и ряд других противоречий относительно теории либерализации международной торговли, которые особенно четко проявляются в настоящее время.

Во-первых, А. Смит часто повторяет, что он видит в повышении степени либерализации внешней торговли средство вывозить излишек промышленного производства страны. Иностранные нации, по мнению А. Смита, расширяя рынки сбыта своих товаров, будут способствовать более эффективному разделению труда вывозящей страны и, следовательно, повышению ее производительности. Но при этом возникает вопрос, на который А. Смит в своих работах не дает ответа: почему стране самой не производить тех предметов, которые она обязана импортировать, вместо того чтобы производить те излишние предметы, которые она должна экспортировать на иностранные товарные рынки?

Во-вторых, желая доказать, что либерализация международной торговли необходимо приносит определенную пользу обеим обменивающимся странам, А. Смит опирается на тот факт, что торговцы или купцы обеих стран получают прибыль при участии в международной торговле, а прибыль, в свою очередь, является той меновой ценностью, которая увеличивает другие ценности страны. На это многие экономисты, в частности еще Д. Рикардо, справедливо отвечали А. Смиту, что прибыли купца не должны непременно увеличивать общую сумму полезностей в стране. «Никакое расширение внешней торговли, – писал Д. Рикардо в своем труде «На-

[1] Там же. – с. 45.

чала политической экономии и налогового обложения», – не может увеличить непосредственно сумму стоимостей в стране, хотя оно и будет очень сильно способствовать увеличению массы товаров и, следовательно, количества жизненных удобств. Так как стоимость всех иностранных товаров измеряется количеством продуктов нашей земли и труда, которое отдаётся в обмен на них, то мы не будем иметь больше стоимостей, если вследствие открытия новых рынков будем получать вдвое большее количество иностранных товаров в обмен на данное количество наших».[1]

При разработке своей теории свободы в международной торговле А. Смит вопреки своей воле поддается влиянию физиократов, против учения которых не раз выступал в своих трудах. Можно сказать, что А. Смит и все современное ему общество еще не в такой мере освободились от влияния меркантилизма, чтобы не ставить на первый план заботы об интересах производителя. Поэтому в работах великого экономиста и философа наряду с блестящими аргументами в пользу либерализации всей рыночной системы можно найти и весьма спорные положения. Он сам, по-видимому, не замечал их неудовлетворительности в своем стремлении к разработке все более и более либеральной политики поведения государства и экономических субъектов в области международной торговли.

Теоретически А. Смит был абсолютным приверженцем свободной торговли, а на практике он зачастую вносит в свою теорию значительные ограничения, подсказываемые ему здравым смыслом. Не питая никаких иллюзий на счет будущего состояния экономики родной страны и ее положения на внешнем рынке, А. Смит, в принципе, не осуждает безусловно и прошедшего. Он сам то выступает против, то затем оправдывает некоторые акты, в частности меркантилистской политики. Например, он говорит о том, что акты о навигации, которые в свое время запрещали свободное проникновение иностранных судов с импортными товарами на борту в порты Англии, не были благоприятны для развития международных торговых связей государства, но, тем не менее, данные запретительные акты явились, по мнению А. Смита, «может быть, самыми разумными из всех торговых регламентов Англии, так как национальная оборона важнее богатства».[2]

В другом случае А. Смит считает правильным решение английского правительства ввести пошлины на импорт иностранных товаров, так как внутри страны падает налог на производство товаров, аналогичных ввозимым товарам, а импортная пошлина при этом просто восстанавливает нормальные условия свободной конкуренции на рынке, которые были нарушены налогом. При этом А. Смит не безусловно отвергает и ответные пошлины, которые устанавливаются для того, чтобы добиться отмены иностранных пошлин на свои

---

[1] Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения // Антология экономической классики: В 2-х т. – М.: Экономика, 1993. –с. 163.

[2] Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М., 1993. – Кн. 1. – с. 60.

товары за границей. Наконец, он допускает, что для отраслей, которые с давнего времени находятся под покровительством государства и привлекают значительное число рабочих, свободу можно вводить и постепенно.

Таким образом, можно сформулировать и практический вывод А. Смита из его теоретических построений: вместо многочисленных пошлин, обременяющих импорт и производство, Англия должна ограничиться установлением определенного числа чисто фискальных пошлин на иностранные товары самого широкого потребления, таких как вино, алкоголь, сахар, табак, какао и т.д. Такая система, которая будет совершенно совместима с широкой и не ограниченной искусственно свободой международной торговли, станет стабильным источником существенных доходов для казны государства и вполне сможет компенсировать потери государственного бюджета, которые могут произойти после введения свободной торговли на мировом рынке.

Хотя А. Смит и писал, что «надеяться, что свобода торговли когда-нибудь, вполне будет восстановлена в Великобритании, так же абсурдно, как ожидать наступление царства Океании или Утопии. Не только предрассудки общества, но, что особенно неотразимо, частные интересы многих лиц с непреодолимой силой будут сопротивляться этому»[1], но это не оправдалось в действительности. Государство последовало его советам, и во многом именно на основе теории А. Смита Великобритания XIX века вполне осуществила «утопию» абсолютной свободы торговли.

2.3 Теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо

Другой классик, Давид Рикардо, в своей книге «Начала политической экономики и налогообложения» (1817 г.) убедительно доказал, что межгосударственная специализация выгодна не только в тех случаях, когда какая-либо страна имеет абсолютное преимущество в производстве и сбыте данного товара по сравнению с другими странами, т.е. не обязательно, чтобы затраты на производство этого товара были меньше по сравнению с затратами на аналогичные товары, созданные за рубежом. Вполне достаточно, по мнению Д. Рикардо, чтобы эта страна экспортировала те товары, по которым у нее есть сравнительные преимущества, т.е. чтобы по этим товарам соотношение ее затрат с затратами других стран было бы более благоприятным для нее, чем по другим товарам.

Теория сравнительных преимуществ основана на ряде допущений. Она исходит из наличия двух стран и двух товаров; издержек производства только в виде заработной платы, которая к тому же одинакова для всех профессий; игнорирования различий в уровне заработной платы между странами; отсутствия транспортных издержек и наличия свободной торговли. Эти исходные предпосылки были необходимы для выявления основных принципов развития международной торговли.

Основы теории международной торговли были заложены в конце XVIII – начале XIX вв. выдающимися английскими экономистами Адамом Смитом и

[1] Там же. – с. 54.

Давидом Рикардо. А. Смит в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) сформулировал теорию абсолютного преимущества и, полемизируя с меркантилистами, показал, что страны заинтересованы в свободном развитии международной торговли, поскольку могут выигрывать независимо от того, являются ли они экспортерами или импортерами. Д. Рикардо в работе «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817 г.) доказал, что принцип абсолютного преимущества является лишь частным случаем общего правила, и обосновал теорию сравнительного преимущества.

При анализе направлений развития внешней торговли следует учитывать два обстоятельства. Во-первых, экономические ресурсы – природные, трудовые и др. – распределены между странами неравномерно. Во-вторых, эффективное производство различных товаров требует различных технологий или комбинаций ресурсов. При этом важно подчеркнуть, что экономическая эффективность, с которой страны способны производить различные товары, может изменяться и действительно изменяется со временем. Другими словами, преимущества, как абсолютные, так и сравнительные, которыми обладают страны, не являются раз и навсегда данными.

2.4 Случай абсолютного преимущества

Какая-либо страна обладает абсолютным преимуществом, если есть такой товар, которого на единицу затрат она может производить больше, чем другие страны. Рассмотрим условный пример: две страны (Аргентина и Бразилия) производят два товара (зерно и сахар). Пусть, например, Аргентина на единицу затрат может произвести 50 т зерна или 25 т сахара, или любую комбинацию объемов этих продуктов в указанных пределах, а Бразилия при аналогичных затратах – 40 т зерна или 100 т сахара, или любую их комбинацию в указанных пределах (см. рисунки 4 и 5). В этом случае, максимальные объемы потребления зерна и сахара в этих странах будут заданы кривыми производственных возможностей (жирными линиями на рисунках 4 и 5). Для упрощения анализа мы пока предполагаем, что издержки замещения остаются постоянными, и поэтому эти линии прямые.

В нашем примере Аргентина обладает абсолютным преимуществом по зерну (то есть на единицу затрат в Аргентине можно произвести больше зерна), а Бразилия – по сахару. Эти абсолютные преимущества могут, с одной стороны, порождаться естественными факторами – особыми климатическими условиями или наличием природных ресурсов. Естественные преимущества играют особую роль в сельском хозяйстве и в отраслях добывающей промышленности. С другой стороны, преимущества в производстве различной продукции (прежде всего в отраслях обрабатывающей промышленности) могут быть и приобретенными, т.е. обусловленными развитием технологии, повышением квалификации работников, совершенствованием организации производства и т.д.

В условиях, когда внешняя торговля отсутствует, каждая страна может потреблять только те товары и только то их количество, которое она производит, а относительные цены этих товаров на внутреннем рынке определяются от-

Аргентина

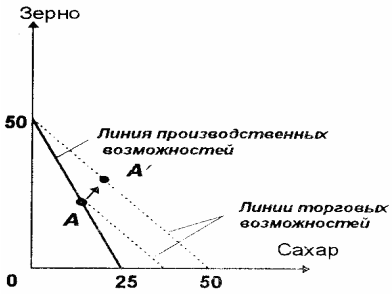


Рисунок 4. Абсолютное преимущество Аргентины

Бразилия

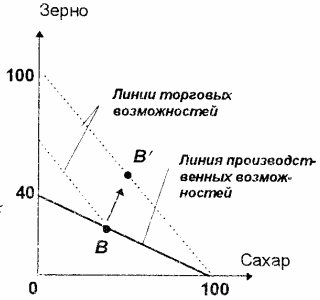


Рисунок 5. Абсолютное преимущество Бразилии

носительными издержками их производства. В нашем примере эти цены составят: 1 т зерна = 0,5 т сахара в Аргентине и 1 т зерна =2,5 т сахара в Бразилии.

Относительные цены на одни и те же товары в разных странах всегда различны (в результате различий в обеспеченности факторами производства, в используемых технологиях, квалификации рабочей силы и т.д.). Если эта разница превышает затраты на транспортировку товаров из страны в страну, то имеется возможность получать прибыль от внешней торговли. Так, в нашем примере производитель зерна в Аргентине при реализации его на внутреннем рынке может в обмен получить только 0,5 т сахара, а в Бразилии этот же товар стоит в 5 раз дороже (2,5 т сахара). Этот условный пример показывает, что после установления торговых отношений между гранами направления внешнеторговых потоков будут определяться разницей в соотношениях издержек производства. Аргентине будет выгодно экспортировать зерно и импортировать сахар, а Бразилии будет выгодно экспортировать сахар и импортировать зерно.

Чтобы торговля была взаимовыгодной, цена какого-либо товара на внешнем рынке должна быть выше, чем внутренняя цена равновесия на тот же товар в стране-экспортере, и ниже, чем в стране-импортере. Для нашего примера мировая цена на зерно должна устанавливаться в пределах:

0,5 т сахара < 1 т зерна < 2,5 т сахара.

Если цена на мировом рынке установится, например, на уровне 1 т сахара = 1 т зерна, то максимальные объемы потребления сахара и зерна уже будут определяться линиями торговых возможностей (пунктирные линии на рисунках 4 и 5). Наклон этих линий определяется соотношением цен на зерно и сахар на мировом рынке. Выгода, получаемая странами от внешней торговли, будет заключаться в приросте потребления, который может быть обусловлен двумя причинами:

а) изменением структуры потребления;
б) специализацией производства.

В первом случае специализации не происходит, и сложившаяся в странах структура производства, определяемая прежде всего структурой спроса, остается неизменной. Пусть, например, структура производства в Аргентине определяется точкой А на ее кривой производственных возможностей (рисунок 4), а в Бразилии – точкой В (рисунок 5). Продавая на внешнем рынке часть продукции, по которой она обладает преимуществом, «страна в обмен может теперь получить гораздо больше другого товара». Изменяя таким образом структуру потребления, страна увеличивает его общий объем, выходя за пределы границы производственных возможностей (тонкая пунктирная линия, выходящая из точки А на рисунке 4 и из точки В на рисунке 4).

Еще больший выигрыш можно получить, если обе страны будут полностью специализироваться на производстве того товара, по которому они обладают преимуществом, и торговать между собой. В этом случае обе страны могут увеличить объемы потребления и зерна, и сахара (например, точка А' для Аргентины и точка В' для Бразилии). Это можно показать на простом цифровом примере (см. таблицу 1).

Таблица 1.

Выигрыш стран от внешней торговли при наличии абсолютных преимуществ

До специализации				
Страна	Производство	Экспорт (-) / Импорт (+)	Потребление	Прирост потребления
Аргентина				
зерно	20	0	20	
сахар	15	0	15	
Бразилия				
зерно	12	0	12	
сахар	70	0	70	
После специализации				
Аргентина				
зерно	50	-20	30	+10
сахар	0	+20	20	+5
Бразилия				
зерно	0	+20	20	+8
сахар	100	-20	80	+10

2.5 Случай сравнительного преимущества

Даже тогда, когда страна ни в чем не располагает абсолютным преимуществом, торговля остается выгодной для обеих сторон. Рассмотрим дей-

ствие принципа сравнительных преимуществ (издержек) в международной торговле на конкретном примере.

Пример. *Допустим, что отрез сукна в 25 м обменивается на бочонок вина в 50 л.*

На производство такого отреза сукна в Португалии затрачивается годовой труд 90 работников, а в Англии – 100 работников. На производство бочонка вина указанной емкости в Португалии затрачивается труд 80 работников, а в Англии – 120 работников. Таким образом, Португалия имеет абсолютные преимущества по обоим товарам, а у Англии этих преимуществ нет. Тем не менее обеим странам выгодно обмениваться товарами.

Если Португалия откажется от производства отреза сукна, а импортирует его из Англии в обмен на бочонок вина, то она сэкономит годовой труд своих 20 работников.

В приведенном примере подразумевается, что оплата труда в обеих странах одинакова. Однако, если она различна, то, как указывали последующие экономисты – сторонники теории Д.Рикардо, это не вносит принципиальных изменений в теорию относительных преимуществ. В нашем случае, если уровень оплаты труда в Португалии, скажем, вдвое ниже, чем в Англии, то Португалия от обмена по-прежнему получит выгоду, но уже не в два, а в четыре раза меньше, чем Англия, т.е. у последней эта выгода будет уже не в два, а в четыре раза больше. Это нетрудно подсчитать, если условно определить годовую заработную плату виноделов и ткачей в Португалии в 1000 ф. ст., а заработную плату тех же работников в Англии –в 2000 ф. ст.

Или изменим наш условный пример раздела 2.4. Пусть Аргентина на единицу затрат по-прежнему может произвести 50 т зерна или 25 т сахара, но Бразилия при аналогичных затратах теперь производит 67 т зерна или 100 т сахара (рисунки 4 и 5). Другими словами, Бразилия теперь обладает абсолютным преимуществом и по сахару, и по зерну. Однако до тех пор, пока в соотношениях внутренних цен между странами сохраняются различия, каждая страна будет располагать сравнительным преимуществом, т.е. у нее всегда найдется такой товар, производство которого будет более выгодно при существующем соотношении издержек, чем производство остальных.

В нашем примере, хотя Аргентине производство обоих товаров обходится абсолютно дороже, чем Бразилии, но зерно оказывается относительно дешевле: 1 т зерна = 0,5 т сахара по сравнению с 1 т зерна = 1,5 т сахара в Бразилии. Таким образом, по зерну Аргентина обладает сравнительным преимуществом и может экспортировать зерно в обмен на сахар. В свою очередь, Бразилии будет выгодно экспортировать сахар и импортировать зерно. Если страна специализируется на производстве того вида продукции, по которому она обладает сравнительным преимуществом, то это позволяет ей расширить объемы потребления. Более того, увеличится и совокупный объем выпуска продукции в масштабах всей мировой экономики. Он будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет производиться той страной, в которой ниже альтернативные издержки.

Выигрыш стран от внешней торговли при наличии сравнительных преимуществ можно проиллюстрировать на цифровом примере (таблица 2).

Таблица 2.

Выигрыш стран от внешней торговли при наличии сравнительных преимуществ

До специализации				
Страна	Производство	Экспорт (-)/ Импорт (+)	Потребление	Прирост потребления
Аргентина				
зерно	20	0	20	
сахар	15	0	15	
Бразилия				
зерно	16	0	16	
сахар	76	0	76	
После специализации				
Аргентина				
зерно	**50**	**-20**	**30**	**+10**
сахар	**0**	**+20**	**20**	**+5**
Бразилия				
зерно	**0**	**+20**	**20**	**+4**
сахар	**100**	**-20**	**80**	**+4**

Сравнение ситуаций абсолютного преимущества и сравнительного преимущества позволяет сделать важный вывод: в обоих случаях выигрыш от торговли проистекает из того факта, что соотношения издержек в отсутствие торговли (наклоны линий производственных возможностей) в разных странах различны, т.е. направления торговли определяются относительными издержками, независимо от того, имеет ли страна абсолютное преимущество в производстве какого-либо продукта или нет.

2.6 Торговля в условиях возрастающих издержек замещения

До сих пор предполагалось, что издержки замещения остаются неизменными при любых объемах производства. Из этого упрощающего допущения следовало, что страна максимизирует свой выигрыш от внешней торговли, если полностью специализируется на производстве продукта, по которому она обладает сравнительным преимуществом. В реальной действительности такой полной специализации не происходит, что объясняется, в частности, тем, что издержки замещения возрастают по мере роста объемов производства.

В условиях возрастающих издержек замещения факторы, определяющие направления торговли, те же, что и при постоянстве издержек. Обе страны могут получить выигрыш от внешней торговли, если будут специализироваться на производстве тех товаров, где они располагают сравнительным преимуществом. Но при возрастающих издержках, во-первых, невыгодна полная специализация и, во-вторых, в результате конкуренции между странами предельные издержки замещения выравниваются.

Предположим, что, как и в предыдущем примере с постоянными издержками, Аргентина занимает такое положение на кривой своих производственных возможностей, что соотношение издержек составляет 1 т зерна = 0,5 т сахара (точка А на рисунке 6). Но сейчас ресурсы уже полностью не взаимозаменяемы для альтернативного использования, как это подразумевалось в случае с постоянными издержками (кривая производственных возможностей выпуклая). Вот почему по мере того как Аргентина будет специализироваться на зерне и расширять его производство, соотношение издержек 1 т зерна = 0,5 т сахара будет увеличиваться. Другими словами, ей понадобится пожертвовать более, чем 0,5 единиц сахара для производства дополнительной единицы зерна и, следовательно, каждая последующая единица зерна будет стоить дороже.

Отсюда следует, что по мере специализации и увеличения производства зерна будет достигнута точка А', в которой соотношение издержек на производство сахара и зерна сравняется с мировой ценой (1 т зерна = 1 т сахара). В этой ситуации основания для углубления специализации и расширения торговли – различия в соотношении издержек – исчерпают себя, и дальнейшая специализация поэтому будет экономически нецелесообразной.

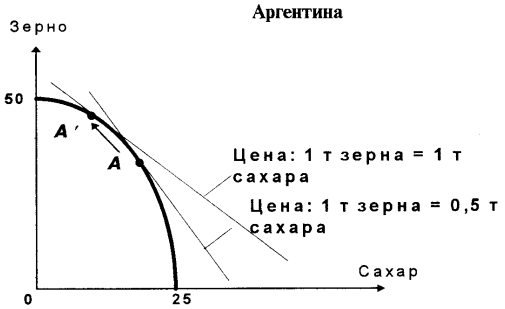


Рисунок 6. Специализация Аргентины

Таким образом, теория сравнительных преимуществ при предположении о возрастающих издержках замещения приводит к более реалистичному выводу, что максимизации выигрыша от внешней торговли происходит при частичной специализации.

2.7 Теория международной торговли хекшера-олина

Теория сравнительных преимуществ объясняет направления международной торговли межстрановыми различиями в относительных издержках, но оставляет в стороне ключевой вопрос: в силу чего возникают эти межстрановые различия? Стремясь ответить на этот вопрос, в 20–30-е гг. XX в. шведский экономист Эли Хекшер и его ученик Бертиль Олин сформулировали новую теорию международной торговли. По их мнению, межстра-

новые различия в относительных издержках, или в форме кривых производственных возможностей, объясняются, главным образом, тем, что, во-первых, в производстве различных товаров факторы используются в различных соотношениях и, во-вторых, неодинакова относительная обеспеченность стран факторами производства.

Согласно теории Хекшера-Олина, страны будут стремиться экспортировать товары, требующие для своего производства значительных затрат факторов производства, которыми они располагают в относительном избытке, и небольших затрат дефицитных для них факторов, в обмен на товары, производимые с использованием факторов в обратной пропорции. Таким образом, в скрытом виде экспортируются избыточные факторы и импортируются дефицитные факторы производства, т.е. передвижение товаров из страны в страну компенсирует низкую мобильность факторов производства в масштабах мирового хозяйства. Необходимо подчеркнуть, что речь здесь идет не о количестве имеющихся у стран факторов производства, а об относительной обеспеченности ими (например, о количестве пригодной для обработки земли, приходящейся на одного работающего). Если в данной стране какого-либо фактора производства относительно больше, чем в других странах, то цена на него будет относительно ниже. Следовательно, и относительная цена того продукта, в производстве которого этот дешевый фактор используется в большей степени, чем другие факторы, будет ниже, чем в других странах. Так и возникают сравнительные преимущества, которые определяют направления внешней торговли.

Теория Хекшера-Олина успешно объясняет многие закономерности, наблюдаемые в международной торговле. Страны действительно вывозят преимущественно продукцию, в затратах на производство которой доминируют относительно избыточные у них ресурсы. Однако структура производственных ресурсов, которыми располагают промышленно развитые страны, постепенно выравнивается. Кроме того, на мировом рынке все больше возрастает доля торговли «подобными» товарами между «подобными» странами.

Из данной теории вытекают Парадокс Леонтьева, теория Т.М. Рыбчинского и теория о выравнивании цен факторов (factor-price equalization theorem), доказанная П. Самуэльсоном.

2.7.1 Парадокс Леонтьева

Известный американский экономист Василий Леонтьев в середине 50-х гг. предпринял попытку эмпирической проверки основных выводов теории Хекшера-Олина и пришел к парадоксальным выводам. Используя модель межотраслевого баланса «затраты–выпуск», построенную на основе данных по экономике США за 1947 г., В. Леонтьев показал, что в американском экспорте преобладали относительно более трудоемкие товары, а в импорте – капиталоемкие. Учитывая, что в первые послевоенные годы в США, в отличие от большинства их торговых партнеров, капитал был относительно избыточным фактором производства, а уровень заработной платы был значительно выше, этот эмпирически полученный результат

явно противоречил тому, что предполагала теория Хекшера-Олина, и потому получил название «парадокс Леонтьева». Последующие исследования подтвердили наличие этого парадокса в послевоенный период не только для США, но и для других стран (Японии, Индии и др.).

Многочисленные попытки объяснить этот парадокс позволили развить и обогатить теорию Хекшера-Олина путем учета дополнительных обстоятельств, влияющих на международную специализацию, среди которых можно отметить следующие:

– Неоднородность факторов производства, прежде всего рабочей силы, которая может существенно различаться по уровню квалификации. С этой точки зрения в экспорте промышленно развитых стран может отражаться относительная избыточность высококвалифицированной рабочей силы и специалистов, в то время как развивающиеся страны экспортируют продукцию, требующую значительных затрат неквалифицированного труда.

– Значительная роль природных ресурсов, которые обычно могут участвовать в производственных процессах только в ассоциации с большим количеством капитала (например, в отраслях добывающей промышленности). Это в определенной мере объясняет, почему экспорт из многих развивающихся стран, богатых природными ресурсами, является капиталоемким, хотя капитал в этих странах и не является относительно избыточным фактором производства.

– Влияние на международную специализацию внешнеторговой политики, проводимой государством, которая может ограничивать импорт и стимулировать производство внутри страны и экспорт продукции тех отраслей, где интенсивно используются относительно дефицитные факторы производства.

В. Леонтьев предположил, что в любой комбинации с данным количеством капитала 1 человеко-год американского труда эквивалентен 3 человеко-годам иностранного труда, т.е. большая производительность американского труда связана с более высокой квалификацией американских рабочих. Это послужило основой для возникновения **модели «квалификации рабочей силы».**

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

Если допустить справедливость выводов модели «2х2х2», то можно утверждать, что иная интенсивность факторов ставит США в смысле соотношения факторов производства в особое положение по сравнению с остальными странами; нет, следовательно, никакого противоречия в том, что импортозамещающая продукция США является более капиталоемкой, чем продукция, экспортируемая из США, а оба эти типа продукции – более капиталоемкие, чем товары, производимые за пределами США. Вместе с тем эмпирические исследования действительных масштабов и значения различной интенсивности факторов определенных результатов не дали.

Другое возможное объяснение «парадокса» – особенности спроса. Пусть между странами существуют различие во вкусах населения и в стране с избытком капитала явное предпочтение отдается капиталоемким товарам. Если такие различия существенны, то в условиях автаркии для страны, где капиталовооруженность труда выше, отношение заработной платы к арендной плате за использование капитала было бы сравнительно низким. Следовательно, принимая во внимание существующие предпочтения, можно утверждать, что страна с избытком капитала фактически испытывала бы его недостаток и обладала сравнительным преимуществом в производстве трудоемких товаров; тем самым различия в предпочтениях объясняли бы «парадокс Леонтьева». Однако утверждение, будто в США в условиях автаркии может установиться сравнительно низкое соотношение между заработной платой и арендной платой за использование капитала, столь же не согласуется с нашими обычными наблюдениями, как и тезис о сравнительно более низкой капиталовооруженности труда в этой стране, а эмпирические исследования также указывают на то, что не в особенностях спроса заключается разгадка «парадокса Леонтьева».

Более важно, оказывается, привлечь к исследованию «человеческий» капитал: основная мысль здесь заключается в том, что часть заработной платы работников выступает как возмещение их затрат на образование или, в более общем случае, как прибыль на прошлые капиталовложения, воплощенные в людях. Если производство товаров на экспорт связано с относительно большими затратами «человеческого» капитала, чем импортозамещающее производство, то «парадокс Леонтьева» можно объяснить ошибочным включением издержек на «человеческий» капитал в состав именно капитальных, а не трудовых затрат. В работах И.Б. Крэйвиса, а также работах других авторов было показано, что во многих странах (включая США) заработная плата в экспортных отраслях выше средней. Таким образом, можно полагать, что «человеческий» капитал служит важной переменной в эмпирических исследованиях, хотя их результаты зависят во многом от того, какие методы используются для оценки объема этого капитала.

Разработка модели «2x2x2» шла также по пути увеличения числа учитываемых товаров или факторов. Так, в ряде случаев «человеческий» капитал трактовался как фактор, отличный от вещественного капитала. Делалась попытка разделить работников на «непересекающиеся» группы по уровню их квалификации; в других вариантах модели в число учитываемых факторов включались природные ресурсы. Подобные усовершенствования существенно сказывались на результатах прикладных исследований. Сложилось убеждение, будто развитие внешней торговли можно гораздо полнее объяснить с помощью теории наделенности страны факторами производства, чем это позволяет модель «2x2x2». В результате появилось множество теоретических работ, предлагающих самые разные способы расширить возможности исходной модели.

Многие из этих работ посвящены выяснению вопроса о том, останутся ли справедливыми основные теоретические выводы (о них мы говорили

выше), если увеличить число включаемых в модель товаров и факторов производства. При этом теорема о выравнивании цен факторов по-прежнему верна в своей первоначальной формулировке: если структура наделенности стран факторами производства сходна, то свободная торговля обуславливает полное выравнивание цен факторов. В большинстве исследований ставился, кроме того, вопрос, является ли соотношение между ценами факторов и товаров взаимнооднозначным – проблема сама по себе интересная и трудноразрешимая, но не имеющая большого значения с точки зрения международной торговли.

2.7.2 Теория Т.М. Рыбчинского

Торгуемые и неторгуемые товары и услуги

Последствия участия во внешней торговле для национальной экономики были конкретизированы экономистами на основе использования концепции торгуемых и неторгуемых товаров и услуг.

В соответствии с этой концепцией все товары и услуги подразделяются на *торгуемые,* т.е. участвующие в международном обмене (вывозимые и ввозимые), и *неторгуемые,* т.е. потребляемые только там, где они производятся, и не являющиеся объектом международной торговли. Уровень цен на неторгуемые товары складывается на внутреннем рынке и не зависит от цен на мировом рынке.

Исключение неторгуемых товаров и услуг из международного товарооборота обусловлено двумя основными факторами: большими транспортными расходами на их перемещение через национальные границы и высоким уровнем протекционистских (тарифных и нетарифных) ограничений.

На практике большинство товаров и услуг, произведенных в сельском хозяйстве, добывающей и обрабатывающей промышленности, являются торгуемыми. Напротив, большая часть товаров и услуг, производимых в сфере строительства, транспорта и связи, коммунальных, общественных и личных услуг, относится к неторгуемым. Разделение товаров и услуг на торгуемые и неторгуемые имеет условный характер и может изменяться под воздействием научно-технических достижений.

Отмеченное деление товаров и услуг влияет на структурные сдвиги в экономике, происходящие под воздействием участия страны в международной торговле. Это обусловлено тем, что спрос на неторгуемые товары и услуги может быть удовлетворен только за счет внутреннего производства, а спрос на торгуемые товары и услуги – также и за счет импорта.

Теорема Рыбчинского

Английский экономист польского происхождения Т.М. Рыбчинский уточнил выводы теории соотношения факторов производства Хекшера-Олина.

Он доказал теорему, согласно которой при неизменных мировых ценах и наличии только двух секторов в экономике расширение использования избыточного фактора в одном из них ведет к сокращению производства и выпуска товаров в другом. Рассмотрим теорему Рыбчинского на конкретном примере.

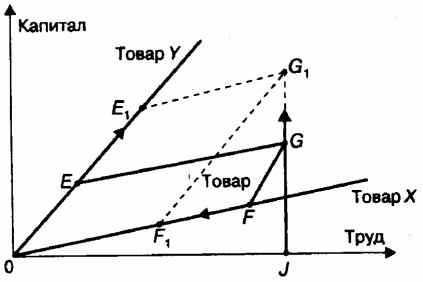


Рисунок 7. Влияние роста использования фактора производства на доходы от него

Допустим, что в стране производятся два товара: X и Y с использованием двух факторов производства – капитала и труда (рисунок 7). Причем товар X является относительно более трудоемким, а товар Y – относительно более капиталоемким. Вектор OF показывает оптимальное сочетание труда и капитала на основе использования наиболее эффективной технологии при производстве товара X, а вектор OE – соответственно при производстве товара Y. Обеспеченность страны в целом трудовыми ресурсами и капиталом показана точкой G, означающей, что в стране имеется OJ труда и GJ капитала. При отсутствии внешней торговли товар X производится в объеме F, а товар Y – в объеме E.

С включением страны в международный товарообмен увеличивается производство товара Y в экспортном секторе, при создании которого в большей мере используется избыточный фактор – капитал. Это приводит к росту используемого капитала на GG_1 При неизменных размерах другого используемого фактора – труда – соотношение производства товаров X и Y показано параметрами нового параллелограмма. Производство экспортируемого капиталоемкого товара Y переместится в точку E_1, т.е. возрастет на EE_1. Напротив, производство более трудоемкого товара X переместится в точку F_1, т.е. уменьшится на FF_1. Причем перемещение капитала в экспортоориентированный сектор приводит к непропорционально большому увеличению производства товара Y .

«Голландская болезнь»

Концепция торгуемых и неторгуемых товаров и теорема Рыбчинского позволяют объяснить проблемы, с которыми в последние десятилетия XX в. столкнулись многие страны, начавшие интенсивную разработку новых сырьевых экспортных ресурсов: нефти, газа и др., так называемую голландскую болезнь. Своим названием этот феномен обязан тому, что в конце 60-х – начале 70-х гг. в Голландии началась разработка природного газа в Северном море с расширением в дальнейшем его экспорта. Экономические ресурсы стали перемещаться в добычу газа.

Происшедший в результате этого рост доходов привел к увеличению спроса на неторгуемые товары и росту их производства. В то же время имело место свертывание производства в традиционных экспортных отраслях обрабатывающей промышленности и расширение импорта недостающих товаров. «Голландская болезнь» в различные периоды поразила Норвегию, Великобританию, Мексику и другие страны.

Последующее снижение цен на сырьевые товары вызвало новую фазу «голландской болезни». Произошло снижение доходов населения, сокращение производства неторгуемых товаров, отток ресурсов из отраслей сырьевого экспорта. Вновь укрепились позиции традиционных экспортных отраслей обрабатывающей промышленности. Структурные сдвиги, вызываемые «голландской болезнью», порождают серьезные социальные проблемы.

Опыт промышленно развитых стран должен учитываться при разработке экономической стратегии России.

2.7.3 Теория о выравнивании цен факторов (factor-price equalization theorem), доказанная П. Самуэльсоном

Пусть та и другая страна в условиях свободной торговли продолжают производить оба товара; тогда единство товарных цен означает, что издержки производства в обеих странах равны. Поскольку увеличение заработной платы относительно арендной платы за использование капитала ведет к росту издержек на производство трудоемкого товара по сравнению с издержками производства капиталоемкого товара, относительные издержки производства определяются только относительными ценами факторов, а выравнивание первых означает выравнивание вторых. Действительно, абсолютные цены факторов также должны выровняться, иначе одна страна могла бы производить оба товара при более низких издержках производства, чем вторая. Если какая-то из двух стран будет вынуждена специализироваться на производстве только одного товара, то цены факторов полностью не выровняются; издержки производства товара, который не производится, окажутся выше его цены. Таким образом, если соотношение в странах факторов производства примерно одинаково и допускает неполную специализацию стран в условиях свободной торговли, то цены факторов полностью выравниваются. Ход доказательства несколько меняется, если предположить, что факторы имеют иную, чем в первом случае, интенсивность, т.е. товар, относительно трудоемкий при низком значении отношения заработной платы к арендной плате за использование капитала, может стать капиталоемким при высоком значении этого отношения вследствие возросшего замещения труда капиталом. Если соотношение факторов производства в двух странах настолько различно, что различна интенсивность их использования (т.е. товар трудоемкий в одной стране будет капиталоемким в другой), то условия свободной торговли могут привести к неполной специализации обеих стран, даже если цены факторов не выравниваются. Следует отметить, что для этого случая теорема Хекшера-Оли-

на в приведенной выше формулировке уже непригодна. Теорема о выравнивании позволяет строго сформулировать выдвинутое Олином положение о том, что торговля товарами заменяет перемещение факторов производства между странами. Если различия в соотношении факторов производства в странах не слишком велики, то свободная торговля полностью заменяет их перемещение. В условиях, когда цены факторов выровнены, перемещение факторов производства между странами (если допустить его возможность) не приносило бы выгоды.

2.8. Альтернативные теории международной торговли

2.8.1 Теория конкурентных преимуществ страны Майкла Портера

Дальнейшее развитие на качественно новой основе теория сравнительных преимуществ получила в трудах известного американского экономиста Майкла Портера.

На основании анализа обширного статистического материала М. Портер создал оригинальную теорию конкурентного преимущества страны. Центральное место в его концепции занимает идея так называемого национального ромба, раскрывающего главные свойства (детерминанты) экономики, формирующие конкурентную макросреду, в которой действуют фирмы этой страны (рисунок 8).

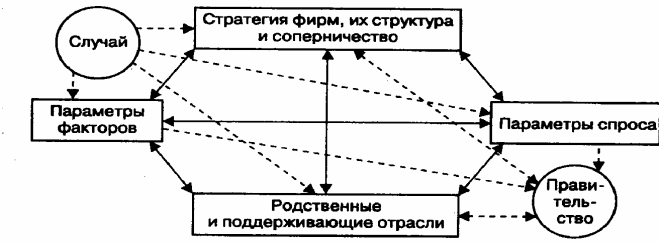


Рисунок 8. Детерминанты конкурентного преимущества страны («национальный ромб»)

«Национальный ромб» выявляет систему детерминантов, которые, находясь во взаимодействии, создают благоприятную или неблагоприятную среду для реализации потенциальных конкурентных преимуществ страны. Каковы же эти детерминанты?

Параметры факторов представляют собой материальные (вещественные) и нематериальные условия, необходимые для формирования конкурентного преимущества страны в целом и ее ведущих экспортоориентированных отраслей.

Рассматривая факторы производства с точки зрения их влияния на конкурентные преимущества страны. Портер наряду с традиционными факторами (труд, земля, капитал, предпринимательские способности) выделяет и такие, как ресурс знаний, т.е. сумма научной, технической и рыночной ин-

формации, влияющей на конкурентоспособность товаров и услуг, а также инфраструктуру (транспортная система, система связи, почтовые услуги, система здравоохранения, обеспеченность населения жилым фондом и др.).

Важное значение в теории М. Портера уделяется делению факторов на *общие* (например, сеть автомобильных дорог, персонал с высшим образованием и др.), которые создают конкурентные преимущества для широкого спектра отраслей, и *специализированные* (например, персонал с узкой специализацией, база данных в определенной области знаний и т.д.), которые, как правило, применимы в ограниченном числе отраслей или даже в одной-единственной отрасли. При этом специализированные факторы, обеспечивая более длительное и устойчивое конкурентное преимущество фирмам соответствующих отраслей на мировом рынке, в то же время требуют значительных и долговременных капиталовложений.

Стратегия фирм, их структура и соперничество. В обеспечении национального конкурентного преимущества немаловажную роль играет фирменная структура и конкурентная среда внутри страны, которая складывается в результате соперничества фирм. Если отсутствует конкурентная среда или соперничество между фирмами, если стратегия фирмы не ориентирована на деятельность в условиях соперничества, то на внешнем рынке у таких фирм конкурентного преимущества обычно не возникает.

Параметры спроса – это, в первую очередь, емкость спроса, динамика его развития, дифференциация на виды продукции, требовательность покупателей к качеству товаров и услуг. Именно на внутреннем рынке в условиях развитого спроса должны получать апробацию новые изделия до выхода на мировой рынок.

Родственные и поддерживающие отрасли. Наличие в национальной экономике высокоразвитых родственных и поддерживающих отраслей, обеспечивающих фирмы в экспортоориентированных отраслях необходимыми материалами, полуфабрикатами, комплектующими изделиями, информацией, выступает необходимым условием создания и поддержания конкурентного преимущества в мировой торговле для фирм соответствующих отраслей.

В общей картине конкурентных преимуществ М. Портер отводит роль также *случаю и правительству*.

Случайными являются события, которые имеют мало общего с условиями развития экономики страны и влиять на которые часто не могут ни фирмы, ни правительство. К наиболее важным событиям такого рода можно отнести новые изобретения, крупные технологические сдвиги (прорывы), резкие изменения цен на ресурсы (например, «нефтяной шок»), значительные изменения на мировых финансовых рынках или в обменных курсах, всплески мирового или местного спроса, политические решения правительств, войны и другие непредвиденные обстоятельства. Случайные события могут изменить позиции соперничающих государств. Они могут свести на нет преимущества старых мощных конкурентов и усилить экспортный потенциал других государств.

Роль правительства в формировании национального конкурентного преимущества состоит в оказании значительного влияния на все основные детерминанты «национального ромба», причем это влияние может быть как положительным, так и отрицательным. На параметры факторов производства и спроса правительство воздействует денежно-кредитной, налоговой, таможенной политикой. Само правительство в большинстве стран является покупателем товаров для армии, транспорта, связи, образования, здравоохранения и других отраслей. Осуществляя антимонопольное регулирование, правительство оказывает воздействие на поддержание оптимальной конкурентной среды в ведущих секторах и отраслях национальной экономики. Наконец, правительство во многих странах содействует развитию родственных и сопряженных отраслей, взаимодействующих с ведущими экспортными отраслями.

Особое внимание М. Портер обращает на то, что во многих странах компании, успешно выступающие на мировых рынках, охватывают своей деятельностью и определяют уровень развития целого спектра отраслей, так называемый кластер. Отражая динамику конкурентных преимуществ страны, кластеры формируются, расширяются, но они могут и свертываться, и распадаться.

Таким образом, теория М. Портера наиболее полно отражает важнейшие факторы, определяющие конкурентные преимущества той или иной страны.

2.8.2 Теория специфических факторов производства

Теория специфических факторов производства была разработана американскими экономистами Полом Самуэльсоном и Рональдом Джонсом в 70-х гг. на основе фундаментальных положений теории Хекшера-Олина. Однако в отличие от своих предшественников авторы этой теории исходят из того, что в производстве товаров участвуют не два, а три фактора: труд (L.), капитал (К) и земля (Т). Причем только труд является мобильным фактором, т.е. используется во всех секторах экономики и свободно перемещается между ними. В то же время два других фактора являются специфическими, т.е. могут быть использованы только в одной отрасли. Такой подход в большей мере соответствует действительности, чем теория Хекшера-Олина.

Рассмотрим на конкретном примере, как формируется граница производственных возможностей в стране в соответствии с теорией специфических факторов (рисунок 9).

Предположим, что в стране производится два товара: X и Y. При создании обоих товаров используется труд. Кроме того, при создании товара X используется капитал, а при создании товара Y – земля. Следовательно, существует функциональная зависимость объемов производства товара X (Q_x) и товара Y(Q_y) от затраченного труда. Эта зависимость выражается следующими формулами: $Q_x = Q_x(k, L_x)$ a , $Q_y = Q_y(T, L_y)$. При этом $L x + L_y = L$.

График на рисунок 9 состоит из четырех квадрантов. В нижнем правом углу (квадрант IV) изображена граница производственных возможностей страны при условии использования всех трудовых ресурсов для создания товара X. При этом рост трудовых затрат в этой отрасли отражается сдвигом вниз

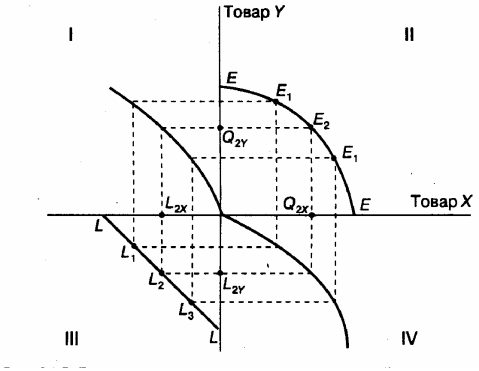


Рисунок 9. Граница производственных возможностей страны в теории специфических факторов

по вертикальной оси координат, а рост его выпуска – сдвигом по горизонтальной оси вправо. В верхнем левом углу (квадрант I) изображена граница производственных возможностей страны при использовании всех ресурсов для создания товара Y. Причем рост трудовых затрат в этой отрасли отражается сдвигом влево по горизонтальной оси координат, а рост выпуска товара Y– сдвигом по вертикальной оси вверх от начала координат.

Совмещение двух рассмотренных графиков достигается следующим образом. В нижнем левом углу (квадрант III) на кривой LL показаны различные варианты распределения трудовых ресурсов между производством товаров X и У (на графике это изображено пунктирными линиями). В верхнем правом углу (квадрант II) показано, как изменяется соотношение выпуска товара X и товара Y (в точках E_1, E_2 и E_3) на кривой производственных возможностей в соответствии с различными вариантами распределения трудовых ресурсов между отраслями их производства (соответственно точки L_1, L_2 и L_3).

Теперь рассмотрим, как развивается внешняя торговля между странами в соответствии с теорией специфических факторов.

Эта теория исходит из тех же допущений, что и теория Хекшера-Олина: наличия равного спроса в обеих странах и различного предложения каждого из товаров, обусловленного неодинаковой наделенностью стран факторами производства. Исходя из этих допущений предположим, что в стране А относительно больше предложение товара X, в создании которого используется относительно избыточный в этой стране специфический фактор – капитал, а в стране В относительно больше предложение товара Y, в создании которого используется изобильный в данной стране специфический фактор – земля.

В отсутствии внешней торговли относительная цена товара X (P_X/P_y) в стране А будет меньше, чем в стране В, а в последней соответственно относительная цена товара Y (Ру/Рх) будет меньше, чем в первой. Это разли-

чие в относительных ценах на товары и является главным стимулом развития внешней торговли.

Однако с развитием внешней торговли относительные цены выравниваются. В то же время происходит рост производства в экспортоориентированных отраслях, усиливается перелив в эти отрасли мобильного фактора – труда, расширяется использование специфических для этих отраслей факторов. Как видно из графика, представленного на рисунок 9, перемещение мобильного фактора – труда в экспортоориентированную для данной страны отрасль приводит к оттоку трудовых ресурсов и сокращению выпуска продукции в отраслях, конкурирующих с импортом.

Согласно теореме Хекшера-Олина-Самуэльсона, происходящее вследствие развития внешней торговли выравнивание относительного уровня цен на экспортируемые обеими странами товары приводит и к выравниванию цен на факторы производства. Повышается цена факторов, используемых в производстве экспортных товаров и снижается цена дефицитных факторов, преимущественно используемых в отраслях, конкурирующих с импортом.

Применительно к теории специфических факторов суть этого процесса раскрывается в теореме Самуэльсона-Джонса: развитие внешней торговли приводит к росту цен на факторы, специфические для экспортных отраслей, и увеличению доходов их владельцев, а также снижению цен на факторы, специфические для отраслей, конкурирующих с импортом, и соответственно к снижению доходов их владельцев.

2.8.3 Внешняя торговля на основе эффекта масштаба

Эффект масштаба возникает в том случае, когда с ростом объема выпускаемой продукции средние издержки на единицу продукции снижаются. Экономия на масштабе позволяет объяснить торговлю между странами в случаях, не поддающихся объяснению на основе классических теорий международной торговли. Это, в первую очередь, относится к торговле между странами, в одинаковой степени наделенными основными факторами производства, и к торговле технологически однородными товарами, внутриотраслевой торговле дифференцированными товарами (например, автомобилями, изделиями электронной промышленности и др.).

Рассмотрим на конкретном примере, как развивается международная торговля на основе эффекта масштаба.

Предположим, что две страны, А и В, обладают примерно одинаковым экономическим потенциалом и в равной мере наделены факторами производства. В отсутствии внешней торговли каждая страна производит по 30 ед. товара X и товара Y, что обозначено точкой Е на графике (рисунок 10). В этом случае граница производственных возможностей обеих стран и кривые безразличия могут быть выражены одними и теми же сливающимися кривыми. Соотношение цен товара X (Px) и товара У(Ру) представлено вектором относительных цен Px/Py.

С началом торговли каждая страна начинает специализироваться на выпуске того товара, в производстве которого она может получить эффект мас-

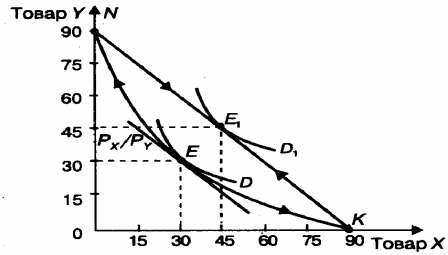


Рисунок 10. Международная торговля на основе эффекта масштаба

штаба. Для страны А – это товар X, а для страны В – товар Y. Рост выпуска товара X в стране А отражен на графике движением вниз от точки Е в направлении точки К, где будет достигнута полная специализация страны А на выпуске этого товара, который будет доведен до 90 ед. Рост выпуска страной В товара Y отражен движением вверх от точки Е до точки N, где достигается полная специализация страны В на производстве этого товара (90 ед.).

Как видно из графика, в условиях торговли на основе эффекта масштаба кривая производственных возможностей (общая для обеих стран) является вогнутой в сторону начала координат. Такая форма кривой объясняется тем, что при экономии на масштабе рост выпуска экспортного товара приводит к снижению средних издержек на каждую единицу продукции в пересчете на другой товар, от выпуска которого приходится отказываться. В приведенном на рисунок 9 графике для страны А: при отсутствии торговли – 1X=1Y, по мере роста выпуска товарами сокращения выпуска товара Y – 1X=0,8 Y, 0,6 Y и т.д.

В результате использования высвобождаемых от сокращения производства товара Y ресурсов выпуск товара X расширяется в большем объеме, чем сокращается производство товара Y .

По мере развития внешней торговли и углубления международной специализации на основе использования эффекта масштаба происходит относительное снижение цен на экспортируемые товары. Так, в стране А уменьшается цена товара X относительно цены товара Y, что отражается в сдвиге вектора цен Px/Py для страны А – влево, а для страны В – соответственно вправо от ее положения при отсутствии внешней торговли.

В результате обе страны получают выигрыш от участия в международной торговле по мировым ценам, увеличивают потребление товарам X и товара У с 30 до 45 ед. Это отражается точкой E_1. Соответственно общая, сливающаяся для обеих стран кривая безразличия смещается вправо (кривая безразличия D_1 отражает рост уровня потребления обоих товаров в равной пропорции).

Внешняя торговля на основе эффекта масштаба приводит к изменениям в рыночной структуре экспортоориентированных отраслей. При этом в экономической литературе выделяют внутреннюю и внешнюю экономию на масштабе. Внутренняя экономия на масштабе достигается на основе увеличения размеров отдельных фирм, что ведет к созданию монополий

и порождает несовершенную конкуренцию. Внешняя экономия на масштабе, напротив, предполагает снижение затрат на единицу продукции в результате увеличения количества фирм в отрасли, усиления конкуренции между ними, т.е. дальнейшего развития совершенной конкуренции.

2.8.4 Теория жизненного цикла продукта

В середине 60-х гг. американский экономист Р. Верной выдвинул теорию жизненного цикла продукта, в которой попытался объяснить развитие мировой торговли готовыми изделиями на основе этапов их жизни, т.е. периода времени, в течение которого продукт обладает жизнеспособностью на рынке и обеспечивает достижение целей продавца.

Цикл жизни продукта охватывает четыре стадии – внедрение, рост, зрелость и упадок. На первой стадии происходит разработка новой продукции в ответ, как правило, на возникшую потребность внутри страны. Поэтому на этой стадии производство нового продукта носит мелкосерийный характер, требует высокой квалификации рабочих и концентрируется в стране нововведения (обычно это промышленно развитая страна), а производитель занимает почти монопольное положение, и лишь небольшая часть продукта поступает на внешний рынок.

На стадии роста спрос на продукт растет и его производство расширяется и постепенно распространяется на другие развитые страны, продукт становится более стандартизованным, увеличивается конкуренция между производителями и расширяется экспорт.

На стадии зрелости преобладает крупносерийное производство, в конкурентной борьбе преобладающим становится ценовой фактор, и по мере расширения рынков и распространения технологий страна нововведения уже не обладает конкурентными преимуществами. Начинается перемещение производства в развивающиеся страны, где дешевая рабочая сила может быть эффективно использована в стандартизованных производственных процессах.

По мере того как жизненный цикл продукта переходит в стадию упадка, спрос, особенно в развитых странах, сокращается, производство и рынки сбыта концентрируются преимущественно в развивающихся странах, а страна нововведения становится чистым импортером.

Теория жизненного цикла продукта достаточно реалистично отражает эволюцию многих отраслей, однако не является универсальным объяснением тенденций развития международной торговли. Если научные исследования и разработки, передовая технология перестают быть основным фактором, определяющим конкурентные преимущества, производство продукта действительно будет перемещаться в страны, располагающие сравнительным преимуществом по другим факторам производства, например, дешевой рабочей силе. Однако существует много товаров (с коротким жизненным циклом, высокими затратами на транспортировку, имеющих значительные возможности для дифференциации по качеству, узкий круг потенциальных потребителей и т.п.), которые не вписываются в теорию жизненного цикла.

2.8.5 Модель альтернативных издержекбамериканского экономиста Г. Хаберлера

Для каждой страны он предлагает кривые производственных возможностей, показывающие, в каком соотношении каждая страна может производить два товара при использовании всех ресурсов и наилучшей технологии. Согласно этим взглядам, страны экспортируют продукцию тех отраслей, в которых они обладают наивысшей, по сравнению с другими странами, технологией. В последующем передовая технология неизбежно распространяется по миру, отрыв исчезает, экспорт падает, порождая дальнейшее изменение структуры мировой торговли.

Однако ни теория Д. Рикардо, ни теория технологических преимуществ не отвечают на вопрос о причинах возникновения различий в эффективности производства или преимуществ в технологии. Были проделаны значительные исследования, направленные на объяснение внешней торговли и не связанные с теорией «вклада» факторов производства. Большинство этих работ, особенно выполнявшиеся на эмпирическом уровне, посвящены роли научных исследований и разработок; центральным для них является тезис, согласно которому, к примеру, США обладают долговременными сравнительными преимуществами в области научных исследований вообще, а не только в производстве отдельных товаров. Тем самым анализ внешней торговли можно уложить в схему «цикла жизни продукта» («product cycle»): сначала новый продукт разрабатывается в США для внутреннего рынка, затем он экспортируется; по мере того как технология производства продукта становится доступной и за пределами США, товары зарубежного производства вытесняют американские, сначала на внешних рынках, а затем и в США. Ассортимент экспорта поэтому постоянно меняется, включая новые продукты, созданные с применением передовой технологии, которая и составляет истинный предмет экспорта. Соображения такого рода стимулировали изучение собственно сферы научных исследований и разработок, а также включение в эмпирические исследования переменных, связанных с научными исследованиями и разработками. При этом возникли две новые проблемы. Во-первых, что служит источником сравнительного преимущества, якобы предоставляемого странам научными исследованиями и разработками, и как это сказывается на конкурентоспособности этих стран в других областях. Каким образом подобные соображения можно довести до уровня последовательной теории? (Например, понятие сравнительного преимущества страны в области научных исследований и разработок можно сформулировать в рамках достаточно абстрактной теории «вклада» факторов производства.) Во-вторых, что определяет форму экспорта ручных исследований (они могут экспортироваться в форме товаров, факторов производства или в форме прямого вывоза технологии)? Существование подобных проблем обусловило появление работ, посвященных передаче технологии, а также деятельности многонациональных корпораций и осуществлению прямых зарубежных инвестиций.

2.8.6 Стандартная модель международной торговли

Используемая в настоящее время стандартная модель международной торговли объединяет различные теории, развивающие фундаментальные положения классических теорий на основе использования концепций предельных величин и общего равновесия экономической системы.

Базовые понятия стандартной модели были разработаны английскими экономистами Френсисом Эджуортом и Альфредом Маршаллом и американским экономистом австрийского происхождения Готфридом Хаберлером.

Основы стандартной модели

Стандартная модель, также как и классические теории международной торговли, исходит из того, что мировая экономика представлена двумя странами, в каждой из которых производятся два товара: X и Y. Кроме того, в стандартной модели используются следующие допущения: покупатели в процессе потребления стремятся обеспечить максимум эффекта (графически это изображается с помощью кривых безразличия), а производители стремятся извлечь максимум прибыли; на внутреннем и мировом рынках существует совершенная конкуренция, в условиях которой равновесная цена устанавливается на уровне, соответствующем предельным издержкам производства.

Рассмотрим на конкретном примере, при каких условиях обеспечивается состояние равновесия в национальной экономике.

На рисунке 11 график показывает то количество товаров X и Y , которое может быть произведено при данном количестве ресурсов. Точки выше кривой (такие, как точка B) – это тот объем производства, который невозможно достичь при существующих технологиях. Точка ниже кривой (такие, как точка C) показывает тот объем производства, когда ресурсы в данной стране используются неэффективно. Сама же кривая отражает максимальный объем выпуска товаров в данной стране. Каждая точка кривой (E, E1 и т.д.) показывает возможное сочетание производства товаров (ассортимент), при котором достигается этот максимальный уровень производства, а фактический объем производства устанавливается производителями и потребителями.

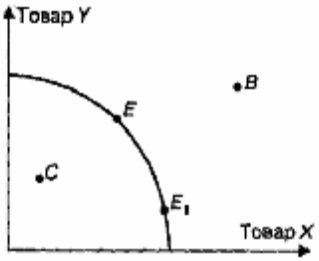


Рисунок 11. Граница производственных возможностей

Добавим к графику на рисунке 11 вектор относительных цен, отражающий отношение цены товара X(Px) к цене товара Y(Py).

Если, например, при неизменном Py начинает расти Px, то это означает такое изменение угла оси вектора Px/Py, при котором он будет касаться кривой производственных возможностей уже не в точке E, а в точке E1, что будет означать увеличение производства товара X и сокращение производства товара Y. (Этот сдвиг в ассортименте производимой продукции отображен на рисунке 12 пунктирными линиями).

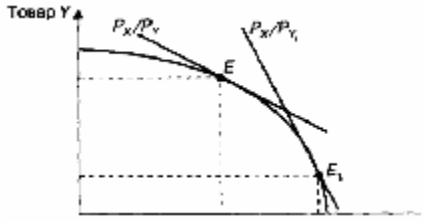


Рисунок 12. Влияние уровня относительных цен на объем производства

Теперь добавим к графику множество кривых безразличия, тогда график будет выглядеть следующим образом (рисунок 13).

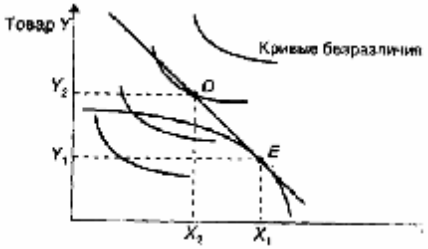


Рисунок 13. Производство, потребление и внешняя торговля в стандартной модели внешней торговли

Кривая безразличия отражает предпочтения покупателей по товарам. Объем потребления в экономике будет задан точкой касания одной из кривых безразличия вектора цен (это точка D на рисунок 13). Объем производства был задан ранее точкой E. Тогда страна будет экспортировать излишнее для нее количество товара X (оно равно X1 – X2) и импортировать недостающее ей количество товара Y(оно равно Y2 – Y1).

В соответствии с теорией Хекшера-Олина, дополненной Самуэльсоном, в экспортное производство будет происходить перелив экономических ре-

сурсов (факторов производства), что приведет к повышению цен на экспортируемые товары относительно остальных. Тогда вектор цен Px/Py возрастет и коснется кривой производственных возможностей в точке E1, т.е. сместится в пользу товара X (до X3). Точка касания кривой безразличия нового вектора цен (точка D1) переместится вверх вправо, что означает увеличение объема потребления, правда, в изменившемся ассортименте за счет роста импорта (рисунок 14).

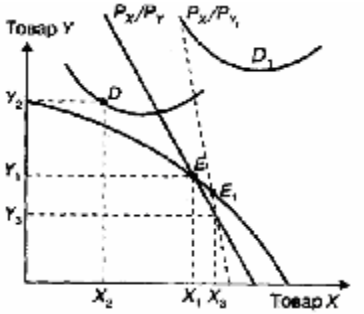


Рисунок 14. Эффект роста относительной цены экспортируемого товара

Рост Px/Py приводит к двум эффектам: эффекту дохода, означающему повышение благосостояния вследствие роста дохода от экспорта, и эффекту замещения, который означает рост потребления импортируемых товаров по сравнению с экспортируемыми.

Понятие условий торговли

Таким образом, для рассматриваемой страны рост цен на экспортируемые товары по отношению к импортируемым (P_x/P_y) приведет к повышению ее благосостояния, а понижение цен, наоборот, – к уменьшению его. Если же цены на импортируемые товары (в нашем случае Py) будут расти, то это будет означать снижение благосостояния страны.

Подобная логика лежит в основе расчета *условий торговли,* т.е. показателя, равного частному от деления цены экспортируемого товара (товаров) на цену импортируемого товара (товаров).

Выигрыш от внешней торговли

Выигрыш от участия страны в международной торговле весьма неравномерно распределяется между различными слоями общества. Развитие торговых отношений приносит ощутимые выгоды потребителям импортных товаров, так как они получают возможность приобретать их по более низким ценам по сравнению с ценами на аналогичные товары отечественного производства в отсутствии внешней торговли. Кроме того, как видно из графика на рисунке 14, возрастает и объем потребления импортных товаров по сравнению с экспортируемыми.

Дополнительные доходы получают производители экспортных товаров в связи с ростом их цен и увеличением объема производства.

С развитием внешней торговли проигрывают производители товаров, конкурирующих с импортными. Рост импорта относительно более дешевых товаров вынуждает их отказаться от производства части продукции, создаваемой с высокими предельными издержками. В то же время сократившуюся по объему продукцию они вынуждены реализовать по относительно более низким ценам.

Неодинаковое воздействие внешней торговли на благосостояние различных слоев населения находит отражение в проводимой государством торговой политике. Его стремление к проведению политики либерализации внешней торговли, как правило, сочетается с элементами протекционизма.

2.8.7 Тенденции развития теорий международной торговли

Понятие «цикл товара» стало основой теории, объясняющей взаимосвязь национального и внешнего рынков. Показывая некоторые тенденции в развитии МРТ, она, тем не менее, не раскрывает ряд сложных проблем. В частности, что США никогда не имели возможности диктовать свои условия на рынке новых товаров. Остаются открытыми и такие вопросы, как: причины возникновения спроса на новые товары одновременно в нескольких странах; мировое лидерство по отдельным товарам стран, развивающихся относительно медленно и не имеющих емкого внутреннего рынка; длительное сохранение за некоторыми странами технологических преимуществ; лидерство в технологии фирм отдельных стран, их устойчивые конкурентные позиции в какой-либо отрасли.

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

В большинстве рассмотренных теорий международного разделения труда особо выделялись различия между странами в отношении климата, факторов производства, инновационных возможностей. Исходя из этих теорий, следовало, что чем больше различий между странами, тем больше потенциальных возможностей для торговли. Тем не менее, реально существующие модели внешней торговли свидетельствуют, что большая часть торговли происходит сегодня между странами с явно похожими характеристиками: промышленно развитыми, имеющими население с высоким уровнем образования и расположенными в умеренном климатическом поясе.

Это связано с ростом значения приобретенного (например, на основе новой технологии производства продукции) преимущества в мировой торговле по отношению к естественному преимуществу. Производитель, раз-

работав новую продукцию в ответ на выявленную на внутреннем рынке потребность, обращается затем к рынкам, которые воспринимаются им как наиболее схожие с рынками своей страны. Таким образом, согласно теории подобия стран, большая доля объема внешней торговли сегодня приходится на торговлю готовыми изделиями между промышленно развитыми странами, потому что в них имеются схожие сегменты рынков. Эффективность международного разделения труда и структуру мировой торговли стран помогают объяснить **концепции независимости, взаимозависимости и зависимости.** Большая экономическая независимость означает отсутствие некоторых товаров, услуг и технологий, поэтому ни одна страна сейчас не стремится к полной независимости.

В последнее время центр тяжести исследований переместился с разработки новых теорий внешней торговли на их эмпирическую проверку. Однако предстоит сделать еще многое, например, в области проведения тщательного межстранового сопоставления соответствующих объясняющих переменных, поскольку такое сопоставление чрезвычайно важно для разработки теории общего равновесия. Так, более высокий уровень заработной платы занятых в экспортных отраслях объясняется попросту стимулированием перераспределения трудовых ресурсов в условиях их неравномерного развития (в послевоенный период внешняя торговля промышленно развитых стран росла быстрее, чем объем их производства); поэтому в исследованиях, игнорирующих межстрановые сопоставления относительных цен факторов, роль факторов, так или иначе связанных с заработной платой (таких, например, как «человеческий» капитал), непременно переоценивается.

Вместе с тем продолжалась работа по изучению зависимости между потоками товаров и уровнем производительности труда в рамках простой рикардианской модели. К примеру, Г.Д.А. Макдугал обнаружил тесную корреляцию между уровнями производительности труда в различных отраслях США и Великобритании и относительными экспортными долями отраслей на рынках третьих стран. Хотя этот результат и получил подтверждение в ходе дальнейших исследований, а критика его была, по меньшей мере, убедительной, он не имеет отношения к анализу основах факторов, определяющих развитие внешней торговли. Френк Д. Грэм положил начало чисто теоретическим исследованиям моделей рикардианского типа с несколькими товарами и несколькими торгующими странами; его работа была продолжена в 50-е годы Л. Маккензи и другими. Отличительной чертой этих исследований служит последовательное обращение к методам линейного программирования и анализа хозяйственной деятельности. Роналду У. Джонсу удалось получить фундаментальное обобщение для большого числа товаров и стран условий эффективной специализации, условий, определяемых рикардианской моделью для двух стран и двух товаров.

Развитие теории торговой политики, как и развитие чистой теории международной торговли, шло главным образом по пути уточнения и обобщения результатов, полученных прежде, с помощью обычной теории общего равновесия. Так, Л.А. Метцлер исследовал влияние установления тарифов

на экономику страны. Введение тарифов, ограничивая спрос на импортные товары, улучшает условия торговли любой страны, обладающей достаточно сильными позициями на рынке. Л.А. Метцлер показал, что если кривая предложения импортных товаров достаточно неэластична, то выгоды от введения тарифа будут «превосходить» его величину, так что внутренняя цена импортируемых товаров упадет по сравнению с экспортными ценами. Оценивая этот результат с позиций теории Столпера-Самуэльсона, можно узнать, когда отказ от принципов свободной торговли ведет к перераспределению реального дохода в пользу относительно «избыточного» фактора.

Основные усилия исследователей были сосредоточены на решении четырех самостоятельных проблем. Прежде всего, речь идет о теории использования тарифов для преодоления диспропорций внутри страны. Общий вывод этих исследований таков, что следует отдавать предпочтение не введению тарифов, а мерам, непосредственно воздействующим на те или иные нарушения пропорций и восстанавливающим полную эффективность. Введение тарифов позволяет выровнять диспропорции внутри страны только путем нарушения пропорций между относительными внутренними и внешними ценами, поэтому оно не может привести к повышению или понижению уровня экономического благосостояния в стране по сравнению с тем уровнем, который был бы достигнут в условиях свободной торговли.

Многие экономисты вели исследования в области теории таможенных союзов, т.е. изучали ситуацию, когда страны взаимно снижают таможенные барьеры, сохраняя общие торговые барьеры по отношению к остальным странам. Начало этим исследованиям было положено работами Джекоба Вайнера и Джеймса И. Мида. Эта проблема сложна, поскольку ее решение требует сравнения субоптимальных состояний; пока что четкие результаты не получены. В каждом отдельном случае выигрыш от снижения торговых барьеров между странами-членами необходимо сопоставлять с возможными потерями стран в результате нарушения пропорций, обусловленного поведением каждого члена союза, проводящим дискриминационную политику по отношению к третьим странам.

Многие экономисты рассматривали торговую политику в рамках исходной модели «2x2x2» расширенной таким образом, что она учитывала и движение капитала на международном уровне. Эти исследования показали, что тарифы на движение товаров и налоги на движение капиталов взаимозависимы.

Наибольшее внимание исследователей привлекала проблема действенного протекционизма по отношению к товарам промежуточного спроса. Предположим, что некоторый товар, мировая цена которого остается неизменной, облагается таможенной пошлиной в размере 10%, причем половину цены этого товара составляет стоимость, Добавленная обработкой в отечественной промышленности, и половину – стоимость промежуточных затрат. Если мировые цены на товары, потребляемые в процессе производства данного товара, остаются неизменными и не облагаются пошлиной, то вся 10%-ная надбавка к цене товара внутри страны будет означать увеличение удельного веса добавленной стоимости на 20%, что равняется действитель-

ной норме протекционизма (effective rate of Protection). Подобные вещи едва ли ускользали от внимания лоббистов промышленности, и упоминание о них наверняка можно найти, порывшись в старых работах. Но развернутая формулировка проблемы и ее обстоятельный теоретический и эмпирический анализ появились только с работами Белы Балаши, Гарри Г. Джонсона и Макса Кордена. Если коэффициенты промежуточных затрат постоянны, то действительный уровень протекционизма в различных отраслях можно рассчитать непосредственно по данным о номинальных тарифах, тарифном эквиваленте других торговых барьеров и коэффициенте прямых затрат. Такие расчеты были проделаны для многих стран. Интуитивное представление о проблеме появилось просто из рассмотрения тарифных систем как структур общего равновесия; при этом внимание исследователей обратил на себя такой интересный факт, что для промышленно развитых стран характерно «нарастание» фактических ставок таможенного протекционизма в результате сравнительно высокого тарифного обложения на последней стадии производства. Более того, можно считать, что изменение удельного веса добавленной стоимости в единице продукции показывает, как изменения в тарифных ставках сказываются на различных видах производственной деятельности; этим показателем можно непосредственно пользоваться, например, при проведении переговоров о тарифах.

Для получения нормативных оценок экономисты пытались также использовать фактические ставки таможенного протекционизма как показатель, свидетельствующий о влиянии введения тарифов на размещение ресурсов. Однако при этом обычно возникают известные трудности. Например, в моделях внешней торговли с несколькими товарами уровень тарифов сам по себе ничего не говорит о распределении ресурсов; необходимо знать, какова эластичность замещения и каковы другие параметры. Эта проблема не имеет отношения к рассмотрению товаров промежуточного спроса, однако исследователи, занимающиеся ее решением, разработали интересный детализированный подход. Кроме того, «распределение ресурсов» – понятие достаточно неопределенное, так как на практике для каждого отдельного случая использовалось свое определение (например, валовой выпуск, «реальная» добавленная стоимость, исчисленная с помощью различных дефляторов), что приводило к появлению различных показателей, выбирать из которых было невозможно из-за их несопоставимости. Исследователи пришли к двум основным выводам:

1) если коэффициенты промежуточных затрат остаются неизменными, то изменение удельного веса добавленной стоимости равно изменению предельной нормы преобразования величины валового выпуска.

2) если производственные функций различны по добавленной стоимости и промежуточным затратам, то относительное изменение удельного веса добавленной стоимости на единицу продукции, исчисленное при постоянных коэффициентах затрат, будет приближением изменения предельной нормы преобразования этих затрат, «добавляющих» стоимость.

Большей частью исследовались лишь особые случаи а обоснованию того или иного подхода к понятию «распределение ресурсов» внимания не уделялось. Трудности возникают и в связи с возможной взаимозаменяемостью промежуточных затрат или заменой их первичными затратами. При этом точность оценок, касающихся фактических ставок таможенного протекционизма, зависит от таких показателей, как эластичность замещения, хотя наличие подобных показателей делает излишним собственно расчет этих ставок. Наконец, и это самое главное, практические рекомендации, получаемые на подобной основе, весьма сомнительны. Экономическое благосостояние определяется уровнем чистого выпуска продукции, на который влияет уровень номинальных тарифных ставок: в конце концов, именно ими обусловлена диспропорция между условиями «преобразования» товаров внутри данной страны и за рубежом. Многие типичные доводы, опирающиеся на теорию определения фактических ставок таможенного протекционизма, представляют собой не столько результат тщательного непосредственного исследования, сколько искаженную версию теории частичного равновесия, выраженной языком теории общего равновесия.

Анализируя теории международных валютных отношений, особое внимание Л.А. Метцлер сосредоточил на двух направлениях исследований: автоматическое выравнивание платежного баланса в условиях фиксированных валютных курсов и теория гибких валютных курсов. По его мнению, важнейшей вехой в развитии первого направления явился совершившийся под влиянием кейнсианской революции отход от теорий, связывающих изменение точных цен с переливом золота, а также признание того, то основная роль в выравнивании платежного баланса принадлежит сдвигам в объеме производства и уровне занятости, вызванным нарушением этого баланса. Что касается второго направления, Л.А. Метцлер рассматривал стабильность валютных курсов с точки зрения эластичности спроса на импорт и предложения экспорта и разделял господствовавший в то время скептицизм по поводу того, насколько действенно выравнивание краткосрочного неравновесия платежного баланса с помощью соответствующего изменения валютного курса.

Примером последовательного развития теории выравнивания в послевоенный период может служить, в частности, теория девальвации. Развитие этой теории началось с упомянутого выше анализа эластичности, в основе которого лежали принципы частичного равновесия. Формирование же подхода с позиций «эластичность – емкость» («elasticity – absorption») происходило позднее, после того как свершились два «события». Первое связано с новой формулировкой понятия общего равновесия: распространением на условия неравновесия выводов из анализа кривых предложения в чистой теории; тем самым чистая теория связывалась с теорией девальвации. Был получен простой вывод: сумма эластичностей спроса на импорт внутри страны и за рубежом (при общем равновесии) должна превышать единицу. Однако, что более важно, благодаря новой формулировке понятия общего равновесия была подготовлена почва для применения в исследованиях подхода с позиций теории общего равновесия.

Другим «событием» явилась разработка так называемого подхода с позиций «емкости» (absorption approach), проведенная Сиднеем С. Александером. Торговый дефицит при этом рассматривается исключительно как следствие превышения национальных расходов (или «емкости») над доходами, в результате чего проблема переходит в разряд макроэкономических. Синтез двух подходов – с позиций эластичности (версия теории общего равновесия) и «емкости», – осуществленный на протяжении 50-х гг. благодаря усилиям многих экономистов (особенно Арнольда К. Харберджера, Джеймса И. Мида, С.К. Цзяна), лежит в основе развития современной теории.

Согласно этой теории, продукция, произведенная внутри страны, и продукция, произведенная за ее пределами, – это две совершенно различные совокупности товаров, а в качестве единственной относительной «цены» выступают условия торговли. Девальвация существенна только потому, что при негибких ценах она непосредственно ухудшает условия торговли. При исходном уровне занятости из-за ухудшения условий торговли расходы на приобретение импортируемой продукции замещаются расходами на приобретение отечественной продукции; размеры замещения определяются эластичностью импорта.

«Переключение» спроса вызывает рост занятости внутри страны и снижение занятости за границей, что (благодаря действию мультипликатора внешней торговли) подрывает первоначальный процесс улучшения состояния торгового баланса. Таким образом, в итоге улучшение состояния торгового баланса является функцией ухудшения условий торговли, показателей эластичности и коэффициента понижения «емкости». Такая схема рассуждений лежит в основе столь многих исследований, носящих обобщающий и уточняющий характер, что не представляется возможным даже перечислить их; она же послужила базисом для разработки методов выравнивания платежного баланса, не связанных с изменением валютных курсов. Упомянем еще о двух новых положениях в теории выравнивания платежного баланса.

Во-первых, единственной относительной «ценой», влияющей на процесс выравнивания платежного баланса, служат условия торговли. Таким образом, девальвация оказалась бы неэффективной для стран, не занимающих сильные позиции на рынке. Но это утверждение перестает быть справедливым, как только в расчет принимаются и другие цены. В частности, У.И.Г. Солтер, Айвор Ф. Пирс и Тривор У. Суэн подчеркивали важную роль в выравнивании платежного баланса категории товаров, вообще не участвующих в международной торговле. Товарам, не участвующим в международной торговле, придавалось большое значение еще в трудах довоенного периода, особенно в работах М. Кейнса, Р. Харрода и Б. Олина. Если бы, например, страна, которая слишком мала, чтобы оказывать влияние на мировые цены товаров, участвующих в международной торговле, проводила девальвацию, то пропорционально возросли бы выраженные в национальной валюте цены всех товаров, участвующих в международной торговле. В результате условия торговли не изменились бы, зато цены товаров, участвующих в международной торговле, увеличились бы по сравнению с ценами товаров, не участвующих в ней. Это, в свою очередь, обусловило бы «переключение» спроса с товаров, участвующих в международной торговле, на товары, в ней не

участвующие, и «переключение» производства в противоположном направления. И то и другое ведет к улучшению состояния платежного баланса страны (при этом возникает неравновесие на рынке не участвующих в международной торговле товаров, имеющее сравнительно отдаленные последствия). Таким образом, центр тяжести в исследованиях перемещается на анализ относительных цен товаров, участвующих и не участвующих в международной торговле. Более общий подход подчеркивает, что изменение валютных курсов оказывает различное влияние на множество относительных цен и норм прибыли в национальном хозяйстве.

Согласно второму положению, в основе которого лежит денежный подход к исследованию платежного баланса, относительным ценам товаров отводится минимальное значение на том основании, что в условиях существования единого мирового рынка эти цены устанавливаются под воздействием определяющих их реальных факторов. Так, снижение валютного курса приводит к росту всех внутренних и падению всех внешних цен; относительные цены остаются без изменения, однако покупательная способность денег во внутренних операциях снижается, причем за пределами страны эффект будет противоположным. При отсутствии компенсационных мер со стороны государства резиденты данной страны станут восполнять реальные денежные остатки, обменивая товары на деньги и прочие активы, тогда как вне страны будет иметь место обратный процесс, в результате чего состояние платежного баланса улучшится. Однако этот процесс должен продолжаться лишь до тех пор, пока не будет восстановлено первоначальное положение, т.е. пока относительная номинальная денежная масса не изменится пропорционально снижению валютного курса; изменение одной из этих величин ведет к компенсирующему изменению другой посредством механизма платежного баланса. Главную роль в выравнивании платежного баланса играют, таким образом, не эластичности товаров, а спрос на деньги и денежно-кредитная политика. По существу, речь идет о теории балансовой статьи «официальные расчеты» («official-settlements»); выше же мы говорили о работах, посвященных анализу баланса текущих платежей или (в ряде случаев) анализу базисных статей платежного баланса. Все эти исследования касаются процесса автоматического выравнивания платежного баланса, только на этот раз явным объектом анализа делается зависимость равновесия потоков от равновесия запасов, а не зависимость относительных цен от относительной денежной массы. При этом особое значение исследователи придают долгосрочным аспектам анализа.

Подход, согласно которому в регулировании платежного баланса главную роль играют процессы в кредитно-денежной сфере, не пользуется популярностью главным образом потому, что его сторонники игнорируют проблемы наиболее интересные с точки зрения экономистов. Исследования с позиций такого подхода тем не менее во многом способствовали лучшему пониманию феномена платежного баланса, поскольку в них подчеркивалась связь платежного баланса с международной валютной системой, без обиняков признавалось, что в послевоенный период сформировался единый мировой рынок, и, что важнее всего, указывалось на необходимость рассмотрения проблемы платежного

баланса в рамках процесса его автоматического выравнивания. Последнее соображение подтверждает вывод, сделанный в 1948 г. Л.А. Метцлером о том, что следует ожидать возрождения классических взглядов.

Чтобы одновременно достичь нескольких независимых целей путем проведения той или иной экономической политики, страна должна иметь в своем распоряжении по крайней мере такое же число независимых инструментов проведения этой политики. Если страна стремится к достижению как внутреннего равновесия (обычно под этим понимается достижение полной занятости при отсутствии инфляции), так и внешнего равновесия (т.е. равновесия платежного баланса), использует для этого, например, политику регулирования доходов и изменения валютного курса, тогда эти две цели могут быть осуществлены. Но если в ее распоряжении имеется только один инструмент, то между целями политики может возникнуть конфликт. Так, в условиях спада и дефицита платежного баланса для достижения первой цели потребовалось бы проведение политики увеличения доходов, тогда как для достижения второй цели – политики сокращения деловой активности. С другой стороны, если инструментов оказывается больше, чем целей, то цели могут быть достигнуты различными путями.

В настоящее время большинство стран старается так войти в систему международного разделения труда и сформировать структуру своей внешней торговли, чтобы в минимальной степени подвергаться опасности иностранного контроля над спросом и предложением. Рост защищенности от перемен за рубежом можно обеспечить развитием торговых связей на основе взаимных потребностей. В случае взаимозависимости стран как торговых партнеров маловероятно, чтобы одна из них сократила поставки или размер рынка, так как другая сторона немедленно отреагирует на это. Слишком большая зависимость приводит к тому, что страна становится уязвимой при изменениях, происходящих в других странах. Это толкает многие развивающиеся страны на изменения структуры производства и торговли, к выходу на зарубежные рынки. Однако по мере того, как эти страны пытаются стать более независимыми от внешней среды, они сталкиваются с риском повышения цены или снижения спроса внутри страны. Современное углубление МРТ подтверждает жизнеспособность всех теорий международной торговли и необходимость их постоянной модификации, расширения, дополнения новыми группами, что обусловлено объективными тенденциями научно-технического прогресса и тенденцией к общей гуманизации международных экономических отношений.

Вопросы для самоконтроля:

1. Сформулируйте экономические взгляды меркантелистов.
2. В чем заключается теория соотношения факторов производства Хекшера-Олина?
3. Охарактеризуйте парадокс Леонтьева.
4. Опишите модель жизненного цикла продукта.

ГЛАВА 3. ВТО И ПРОБЛЕМЫ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

3.1 ВТО и принципы международной торговой организации

История создания и современная структура ВТО

Всемирная торговая организация (ВТО) была основана в 1995 г. Она является продолжателем Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), заключенного сразу после Второй мировой войны. Эта система, призванная регулировать мировую торговлю через механизм сдерживания односторонних действий, просуществовала почти 50 лет и доказала свою действенность в качестве правовой основы многостороннего товарообмена. Годы после Второй мировой войны были отмечены исключительным ростом мировой торговли. Рост экспорта товаров составлял в среднем 6% в год. Система развивалась в процессе проведения в рамках ГАТТ серий торговых переговоров (раундов). На первых раундах в основном обсуждались вопросы сокращения тарифов, но позднее переговоры охватили другие области, такие как антидемпинг и нетарифные меры. Последний раунд – 1986–1994гг., так называемый «Уругвайский раунд», – привел к созданию ВТО, которая значительно расширила сферу действия ГАТТ, распространив ее на торговлю услугами и торговые аспекты прав интеллектуальной собственности. Таким образом, механизм ГАТТ был усовершенствован и адаптирован к современному этапу развития торговли. Кроме того, система ГАТТ, фактически будучи международной организацией, формально таковой не являлась; ВТО же получила юридический статус специализированного учреждения системы ООН.

Правовую основу ВТО составляют Генеральное соглашение о торговле товарами (ГАТТ) в редакции 1994 г. (ГАТТ-1994), Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС) и Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).

Главные **задачи ВТО**:

1) либерализация международной торговли,

2) обеспечение справедливости и предсказуемости международной торговли,

3) способствование экономическому росту и повышению экономического благосостояния людей.

Страны-члены ВТО, которых на сегодняшний день насчитывается более 140, решают эти задачи путем контроля за выполнением многосторонних соглашений, проведения торговых переговоров, урегулирования торговли в соответствии с механизмом ВТО, а также оказания помощи развивающимся странам и проведения обзора национальной экономической политики государств. Решения принимаются всеми государствами-участниками обычно методом **консенсуса**, что является дополнительным стимулом к укреплению согласия в рядах ВТО. Решения на высшем уровне в ВТО принимает **Министерская конференция**, которая собирается как ми-

нимум один раз в два года. Первая конференция в Сингапуре в декабре 1996 г. подтвердила курс стран-участниц на либерализацию торговли и добавила к существующей организационной структуре ВТО три новые рабочие группы, занимающиеся вопросами соотношения между торговлей и инвестициями, взаимодействия между торговлей и политикой конкуренции, а также прозрачностью в области государственных закупок. Вторая конференция, проведенная в 1998 г. в Женеве, была посвящена 50-летию ГАТТ/ВТО; кроме того, на ней члены ВТО договорились об изучении вопросов мировой электронной торговли. В подчинении Министерской конференции находится **Генеральный совет**, который отвечает за выполнение текущей работы и собирается несколько раз в год в штаб-квартире в Женеве в составе представителей членов ВТО, обычно послов и глав делегаций стран-участниц. В ведении Генерального совета также находятся два специальных органа: по анализу торговой политики и по разрешению споров. Кроме того, Генеральному совету подотчетны комитеты по торговле и развитию; по ограничениям, связанным с торговым балансом; по бюджету, финансам и административным вопросам. Генеральный совет делегирует функции трем советам, находящимся на следующем уровне иерархии ВТО: Совету по торговле товарами, Совету по торговле услугами и Совету по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности.

Совет по торговле товарами руководит деятельностью специализированных комитетов, осуществляющих контроль за соблюдением принципов ВТО и выполнением соглашений ГАТТ-1994 в сфере торговли товарами.

Совет по торговле услугами осуществляет контроль за выполнением соглашения ГАТС. В его составе находятся Комитет по торговле финансовыми услугами и Рабочая группа по профессиональным услугам.

Совет по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности, помимо осуществления контроля за выполнением соответствующего соглашения (ТРИПС), занимается также вопросами предотвращения возникновения конфликтов, связанных с международной торговлей поддельными товарами.

Многочисленные специализированные комитеты и рабочие группы занимаются отдельными соглашениями системы ВТО и решением вопросов в таких областях, как защита окружающей среды, проблемы развивающихся стран, процедура присоединения к ВТО и региональные торговые соглашения.

Секретариат ВТО, который базируется в Женеве, имеет около 500 штатных сотрудников; его возглавляет генеральный директор. Секретариат ВТО, в отличие от подобных органов других международных организаций, не принимает решений, так как эта функция возлагается на сами страны-члены. Основные обязанности Секретариата – обеспечивать техническую поддержку различным советам и комитетам, а также Министерской конференции, оказывать техническое содействие развивающимся странам, проводить анализ мировой торговли и разъяснять положения ВТО общественности и средствам массовой информации. Секретариат также обеспечивает некоторые формы правовой помощи в процессе разрешения споров и консультирует правительства стран, желающих стать членами ВТО.

Таблица 3.

Страны-члены ВТО

№	Страна	Дата вступления
1	Австралия	01.01.1995
2	Австрия	01.01.1995
3	Албания	08.09.2000
4	Ангола	23.11.1996
5	Антигуа и Барбуда	01.01.1995
6	Аргентина	01.01.1995
7	Армения	05.02.2003
8	Бангладеш	01.01.1995
9	Барбадос	01.01.1995
10	Бахрейн (королевство)	01.01.1995
11	Белиз	01.01.1995
12	Бельгия	01.01.1995
13	Бенин	22.02.1996
14	Болгария	01.12.1996
15	Боливия	12.09.1995
16	Ботсвана	31.05.1995
17	Бразилия	01.01.1995
18	Бруней Даруссалам	01.01.1995
19	Буркина Фасо	02.06.1995
20	Бурунди	23.07.1995
21	Великобритания	01.01.1995
22	Венгрия	01.01.1995
23	Венесуэла	01.01.1995
24	Вьетнам	11.012007
25	Габон	01.01.1995
26	Гаити	30.01.1996
27	Гайана	01.01.1995
28	Гамбия	23.10.1996
29	Гана	01.01.1995
30	Гватемала	21.07.1995
31	Гвинея	25.10.1995
32	Гвинея Бисау	31.05.1995
33	Германия	01.01.1995
34	Гондурас	01.01.1995
35	Гонконг (Китай)	01.01.1995
36	Гренада	22.02.1996
37	Греция	01.01.1995
38	Грузия	14.06.2000

39	Дания	01.01.1995
40	Демократическая республика Конго	01.01.1997
41	Джибути	31.05.1005
42	Доминика	01.01.1995
43	Доминиканская республика	09.03.1995
44	Европейский Союз	01.01.1995
45	Египет	30.06.1995
46	Замбия	01.01.1995
47	Зимбабве	05.03.1995
48	Израиль	21.04.1995
49	Индия	01.01.1995
50	Индонезия	01.01.1995
51	Иордания	11.04.2000
52	Ирландия	01.01.1995
53	Исландия	01.01.1995
54	Испания	01.01.1995
55	Италия	01.01.1995
56	Камерун	13.12.1995
57	Канада	01.12.1995
58	Катар	13.01.1996
59	Кения	01.01.1995
60	Кипр	30.07.1995
61	Киргизия	20.12.1998
62	Китай	11.12.2001
63	Колумбия	30.04.1995
64	Конго	27.03.1997
65	Корея (Республика, Южная Корея)	01.01.1995
66	Коста Рика	01.01.1995
67	Кот д'Ивуар	01.01.1995
68	Куба	20.04.1995
69	Кувейт	01.01.1995
70	Латвия	10.01.1999
71	Лесото	31.05.1995
72	Литва	31.05.2001
73	Лихтенштейн	01.09.1995
74	Люксембург	01.01.1995
75	Маврикий	01.01.1995
76	Мавритания	31.05.1995
77	Мадагаскар	17.11.1995
78	Макао (Китай)	01.01.1995
79	Македония	04.04.2003
80	Малави	31.05.1995

81	Малайзия	01.01.1995
82	Мали	31.05.1995
83	Мальдивы	31.05.1995
84	Мальта	01.01.1995
85	Марокко	01.01.1995
86	Мексика	01.01.1995
87	Мозамбик	26.08.1995
88	Молдова	26.07.2001
89	Монголия	29.01.1997
90	Мьянма (Бирма)	01.01.1995
91	Намибия	01.01.1995
92	Непал	23.04.2004
93	Нигер	13.12.1996
94	Нигерия	01.01.1995
95	Нидерланды	01.01.1995
96	Никарагуа	03.09.1995
97	Новая Зеландия	01.01.1995
98	Норвегия	01.01.1995
99	Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ)	10.04.1996
100	Оман	09.11.2000
101	Пакистан	01.01.1995
102	Панама	06.09.1997
103	Папуа – Новая Гвинея	09.06.1996
104	Парагвай	01.01.1995
105	Перу	01.01.1995
106	Польша	01.07.1995
107	Португалия	01.01.1995
108	Руанда	22.05.1996
109	Румыния	01.01.1995
110	Сальвадор	07.05.1995
111	Саудовская Аравия	11.12.2005
112	Свазиленд	01.01.1995
113	Сенегал	01.01.1995
114	Сент-Винсент и Гренадины	01.01.1995
115	Сент-Китс и Невис	21.02.1996
116	Сент-Люсия	01.01.1995
117	Сингапур	01.01.1995
118	Словакия	01.01.1995
119	Словения	30.07.1995
120	Соломоновы острова	26.07.1996
121	Суринам	01.01.1995
122	США	01.01.1995

123	Сьерра-Леоне	23.07.1995
124	Тайланд	01.01.1995
125	Камбоджа	12.10.2004
126	Китайский Тайбей (Тайвань)	01.01.2002
127	Танзания	01.01.1995
128	Того	31.05.1995
129	Тонга	27.07.2007
130	Тринидад и Тобаго	01.03.1995
131	Тунис	29.03.1995
132	Турция	29.03.1995
133	Уганда	01.01.1995
134	Уругвай	01.01.1995
135	Фиджи	14.01.1996
136	Филиппины	01.01.1995
137	Финляндия	01.01.1995
138	Франция	01.01.1995
139	Хорватия	30.11.2000
140	Центрально-Африканская Республика	31.05.1995
141	Чад	19.10.1996
142	Чехия	01.01.1995
143	Чили	01.01.1995
144	Швейцария	01.07.1995
145	Швеция	01.01.1995
146	Шри-Ланка	01.01.1995
147	Эквадор	21.01.1996
148	Эстония	13.12.1999
149	Южно-Африканская Республика	01.01.1995
150	Ямайка	09.03.1995
151	Япония	01.01.1995

Основные соглашения и принципы ВТО

Страны-члены ВТО взаимодействуют в рамках недискриминационной торговой системы, где каждая страна получает гарантии справедливого и последовательного отношения к ее экспорту на рынках других стран, обязуясь обеспечивать такие же условия для импорта на свой собственный рынок. В выполнении обязательств развивающимися странами предусмотрены сравнительно большая гибкость и свобода действий. Основные правила и принципы ВТО отражены в многосторонних торговых соглашениях, которые затрагивают торговлю товарами и услугами, а также торговые аспекты прав интеллектуальной собственности, разрешение споров и механизм обзора торговой политики.

Товары. Ключевые принципы ВТО были впервые сформулированы в ГАТТ 1947 г. С 1947 по 1994 гг. ГАТТ представлял собой форум для проведе-

ния переговоров по снижению таможенных пошлин и других торговых барьеров; текст Генерального соглашения оговаривал важные правила, в частности недискриминацию. Впоследствии в результате переговоров Уругвайского раунда (1986–1994 гг.) основные принципы были расширены и получили развитие и уточнение в других соглашениях. Так, были созданы новые правила по торговле услугами, по важным аспектам интеллектуальной собственности, по разрешению споров и обзорам торговой политики. ГАТТ в новой редакции 1994 г. сейчас является основным сводом правил ВТО по торговле товарами. Его дополняют соглашения, касающиеся таких специфических секторов, как сельское хозяйство и текстиль, а также отдельных тем, например, государственной торговли, стандартов на различную продукцию, субсидий и действий, предпринимаемых против демпинга.

Два фундаментальных принципа ГАТТ – это недискриминация и обеспечение доступа на рынок.

Принцип недискриминации реализуется через применение **режима наиболее благоприятствуемой нации (РНБ),** при котором страна обеспечивает одинаковые условия торговли для всех участников ВТО, и **национального режима**, при котором импортированные товары не могут подвергаться дискриминации на внутреннем рынке.

Доступ на рынок обеспечивается, помимо применения РНБ и национального режима, также путем отмены количественных ограничений импорта в пользу таможенных тарифов, которые являются более эффективным средством регулирования товарооборота, а также гласностью и прозрачностью в вопросах торговых режимов стран-участниц.

Услуги. Принципы более свободного экспорта и импорта услуг, независимо от способа их поставки, будь то трансграничная торговля, потребление услуг за рубежом, коммерческое присутствие или присутствие физических лиц, были впервые документально закреплены в новом **Генеральном соглашении о торговле услугами (ГАТС).** В силу специфики торговли услугами режим наибольшего благоприятствования и национальный режим применяются здесь со значительными исключениями, которые индивидуальны для каждой страны. Аналогично, отмена количественных квот носит выборочный характер, решения о ней принимаются в ходе переговоров. Члены ВТО берут на себя индивидуальные обязательства в рамках ГАТС, в которых они заявляют, какие из секторов услуг и в какой степени они готовы открыть для иностранной конкуренции.

Интеллектуальная собственность

Соглашение ВТО о торговых аспектах прав на интеллектуальную собственность (ТРИПС) представляет собой свод правил по торговле и инвестициям в идеи и творческую деятельность, в которых оговаривается, как интеллектуальная собственность должна быть защищена в процессе осуществления торговых операций. Под «интеллектуальной собственностью» понимаются авторские права, торговые марки, географические названия, используемые для наименования товаров, промышленные образцы (ди-

зайны), топологии интегральных микросхем и нераскрытая информация, например, торговые секреты.

Разрешение споров

Соглашение о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров предусматривает создание системы, в которой страны могли бы урегулировать свои разногласия в ходе консультаций. Если это не удается, они могут следовать четко отлаженной поэтапной процедуре, которая предусматривает возможность решения вопросов группой экспертов и дает возможность подавать апелляцию на данные решения с соответствующим правовым обоснованием.

Преимущества торговой системы ВТО

Преимущества системы ВТО доказывает не только тот факт, что практически все крупные торговые нации сейчас являются ее членами. Помимо чисто экономических выгод, которые достигаются путем снижения барьеров для свободного товарообмена, эта система положительно влияет на политическую и социальную ситуацию в странах-членах, а также на индивидуальное благосостояние граждан. Преимущества торговой системы ВТО проявляются на всех уровнях – отдельного гражданина, страны и мирового сообщества в целом.

Выгоды ВТО для потребителей:

1) Понижение стоимости жизни за счет снижения протекционистских торговых барьеров. За годы существования организации было проведено восемь раундов переговоров, и на данный момент торговые барьеры во всем мире ниже, чем они были когда-либо за всю историю современной торговли. В результате снижения торговых барьеров дешевеют не только готовые импортируемые товары и услуги, но и отечественная продукция, в производстве которой используются импортные компоненты. Импортные тарифы, государственные производственные субсидии (например, в сельском хозяйстве) и количественные ограничения импорта (к примеру, в торговле текстилем) в конечном итоге приводят не к желаемым результатам защиты отечественного рынка, а к повышению стоимости жизни. Система ВТО поощряет конкуренцию и понижает торговые барьеры, в результате чего потребители выигрывают.

2) Более широкий выбор товаров и услуг – также несомненное преимущество свободной торговой системы для потребителя. Помимо готовой иностранной продукции, речь здесь идет и об отечественных товарах и услугах, ассортимент которых расширяется ввиду снижения цен на импортные материалы, компоновочные части и оборудование. Импортная конкуренция стимулирует максимально эффективное отечественное производство и, следовательно, косвенно снижает цены и повышает качество выпускаемой продукции. Кроме того, в результате более активного товарообмена развиваются новые технологии, как это произошло, к примеру, с мобильной связью. Увеличение экспорта отечественной продукции также повышает доходы производителей, налоговые поступления в казну и, следовательно, доходы и благосостояние населения в целом.

Выгоды ВТО для экономики страны в целом:

1) Повышение доходов. Невозможно провести четкую грань между воздействием свободной торговли на потребителей, производителей и государство. Так, понижение торговых барьеров способствует росту торговли, что приводит к повышению как государственных, так и личных доходов. Эмпирические данные свидетельствуют: после Уругвайского раунда в результате перехода на новую систему торговых сделок мировой доход увеличился со 109 до 510 миллиардов долларов. Единый рынок на территории Европейского Союза также способствовал повышению доходов и благосостояния. Повышение государственного дохода за счет деятельности успешных экспортеров позволяет перераспределить получаемые дополнительные ресурсы и помочь другим компаниям, сталкивающимся с иностранной конкуренцией, повысить производительность, расширить масштабы производства, улучшить свою конкурентоспособность или же переключиться на новые виды деятельности.

2) Повышение занятости. Развитие торговли ведет в долгосрочной перспективе к повышению занятости, особенно в экспортных отраслях экономики. Однако в краткосрочной перспективе потери рабочих мест в результате конкуренции отечественных предприятий с импортными производителями практически неизбежны. Протекционизм не может решить эту проблему. Напротив, повышение торговых барьеров вызывает снижение эффективности производства и качества отечественной продукции, что при ограничении импорта приводит к повышению цен на нее и негативно отражается на объемах продаж, а в конечном итоге – на количестве рабочих мест. Разумное использование защитных мер и эффективная схема перераспределения дополнительного государственного дохода могут помочь стране преодолеть трудности периода адаптации к системе свободной торговли.

3) Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности. Применение принципов ВТО позволяет повысить эффективность внешнеэкономической деятельности государства за счет, прежде всего, упрощения системы таможенных пошлин и других торговых барьеров. Как следствие, предсказуемость и прозрачность экономики привлекают партнеров и повышают товарооборот. Недискриминационный подход, прозрачность, большая определенность условий торговли и их упрощение – все это способствует понижению расходов компаний, оптимизации их деятельности и созданию благоприятного климата для торговли и инвестиций. В свою очередь, приток капитала в страну, в частности в форме прямых иностранных инвестиций, создает дополнительные рабочие места и повышает благосостояние населения в целом.

4) Защита от лоббирования. У правительства появляется больше возможностей защищать себя от действий лоббистских групп, так как торговая политика осуществляется в интересах экономики в целом. Проводимая государством политика протекционизма для отдельных отраслей подразумевает определенное политическое влияние представителей этих сфер производства. В первые десятилетия 20-го века усиление политики торговых ограничений привело к торговой войне, победителей в которой не было, ведь в конечном счете от подобных ограничений страдают даже сектора, тре-

бующие защиты, замедляется экономический рост и падает общее благосостояние. Присоединение к системе ВТО помогает избежать подобных ситуаций, так как проводимая государством политика ориентируется на развитие всех отраслей экономики, а не отдельных ее частей, что помогает избежать искажений конкурентной среды.

5) Борьба с коррупцией. Система свободной торговли также создает предпосылки для принятия разумных политических решений, борьбы с коррупцией и привнесения позитивных изменений в законодательную систему, что в конечном счете способствует притоку инвестиций в страну. Применение некоторых форм нетарифных ограничений, к примеру, импортных квот, неизбежно сопряжено с опасностью коррупции среди чиновников, распределяющих эти квоты и, следовательно, получения сверхприбыли компаниями-импортерами – т.н. «квотной ренты». Сейчас в ВТО ведется работа по сокращению и устранению многих еще существующих квот, особенно на текстильные изделия. Прозрачность и гласность, т.е. обеспечение доступности всей информации по правилам торговли для общественности; более четкие критерии по правилам, охватывающим вопросы безопасности и стандарты на продукцию; применение принципа недискриминации также оказывают положительное влияние на политическую обстановку, сокращая возможность произвольного принятия решений и обмана.

Выгода системы ВТО для взаимоотношений между странами:

1) Обеспечение равных шансов для всех участников. Система ВТО уравнивает шансы всех членов, предоставляя право голоса небольшим странам, ограничивая, таким образом, возможности экономического диктата более крупных государств, что было бы неизбежно при двусторонних переговорах. Более того, объединяясь в союзы, небольшие страны способны добиваться большего успеха на переговорах. В то же время крупные государства-участники освобождаются от необходимости вести переговоры по торговым соглашениям с каждым из своих многочисленных торговых партнеров, так как, согласно принципу недискриминации, достигнутые в ходе переговоров уровни обязательств автоматически распространяются на всех участников ВТО.

2) Эффективный механизм разрешения споров. Система ВТО создает эффективный механизм для разрешения торговых споров, которые, будучи «предоставленными самим себе», могли бы привести к серьезному конфликту. До Второй мировой войны такой возможности не было. После войны торгующие страны в ходе переговоров согласовывали правила торговли, которые сейчас действуют в рамках ВТО. Они включают в себя обязательства вынесения своих споров в ВТО и неприменения односторонних действий. Каждый спор, выносимый в ВТО, рассматривается прежде всего с точки зрения действующих норм и правил. После принятия решения страны концентрируют свои усилия на его выполнении, и, возможно, последующем пересмотре норм и правил путем переговоров. Увеличивающееся число споров, выносимых в ВТО, свидетельствует не о нарастании напряженности в мире, а скорее об укреплении экономических связей и увеличивающемся доверии стран к данной системе разрешения разногласий.

3) Укрепление международной стабильности. Торговая система ВТО помогает беспрепятственному осуществлению торговли и обеспечивает страны конструктивным и справедливым механизмом для разрешения споров по торговым вопросам, тем самым создавая и укрепляя международную стабильность и сотрудничество. Ярким примером влияния торговли на международную безопасность является торговая война 1930-х годов, когда страны соревновались в возведении протекционистских торговых барьеров. Это усугубило Великую депрессию и в конечном счете сыграло определенную роль в развязывании Второй мировой войны. Повторения предвоенного напряжения в торговле после Второй мировой войны в Европе удалось избежать через развитие международного сотрудничества по торговле углем и черными металлами в рамках Европейского объединения угля и стали, которое послужило основой для создания в будущем Европейского Союза. В мировом масштабе было учреждено Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), преобразованное в 1995 году во Всемирную торговую организацию (ВТО). Система доказала свою жизнеспособность, ибо политический конфликт между странами со сложившимися стабильными торговыми отношениями менее вероятен. Кроме того, люди, которые более обеспечены и благополучны, проявляют меньше склонности к конфликтам. Система ГАТТ/ВТО, в которой соглашения заключаются путем консенсуса в результате переговоров и правила соглашений неукоснительно выполняются, также является важным инструментом укрепления доверия. Когда правительство уверено в том, что другие страны не поднимут свои торговые барьеры, у него не возникает искушения сделать то же самое. Государства также будут гораздо более расположены к сотрудничеству друг с другом, и это позволит избежать ситуаций, подобных торговой войне 1930-х годов.

Спорные аргументы относительно ВТО

Существуют различные точки зрения на многостороннюю торговую систему и на ВТО как форум, на котором страны могут разрешать свои разногласия по торговым вопросам. Критика ВТО, однако, зачастую основана на неправильном представлении о том, как работает эта организация.

Наиболее часто встречающиеся критические и спорные замечания:

1) ВТО диктует государственную политику правительствам стран-членов. ВТО не указывает правительствам, как им проводить свою торговую политику – организацией руководят ее участники. Соглашения ВТО принимаются в результате переговоров между правительствами стран-членов на основе консенсуса и ратифицируются парламентами. Механизм принуждения может использоваться лишь в случае отхода члена от выполнения своих обязательств, возникновения торгового спора и вынесения его в ВТО. Тогда Орган по разрешению споров, в состав которого входят все страны-члены, принимает по нему решение путем утверждения выводов, сделанных группой экспертов по разрешению споров или итогов рассмотрения апелляции. Это решение носит узкий характер и представляет собой суждение относительно того, нарушило ли правительство какое-либо

соглашение ВТО. Если член ВТО, нарушивший обязательства, не намерен исправлять ситуацию, он может столкнуться с ответными действиями, которые будут санкционированы ВТО. Секретариат при этом не принимает решения, а скорее обеспечивает административную и техническую поддержку ВТО и ее членам. Таким образом, ВТО не диктует политику своим членам; напротив, ее участники формируют политику организации.

2) Членство в ВТО ведет к потере суверенитета участников. В реальности ВТО ничем не отличается от других международных организаций, которые не предполагают делегирования какой-либо части национального суверенитета над национальным международным органам. В этом ее отличие от таких организаций интеграционного типа, как Европейский Союз. Кроме того, обязательства стран вытекают и из других международных соглашений экономического характера, причем большинство из них содержат те или иные ограничения для подписавших их правительств. Круг ведения ВТО гораздо уже, чем представление о нем в общественном мнении. Так, ВТО не регулирует отношения собственности, макроэкономическую, структурную, антимонопольную политику, политику валютного курса, бюджетные отношения, режим инвестиций (за исключением инвестиций в сектора услуг, а также торговых мер, связанных с инвестициями); она не вмешивается в вопросы обороны и безопасности. Условия участия в любом торговом соглашении, в том числе и во Всемирной торговой организации, не препятствуют государству реализовать свое суверенное право на выход из соглашения тогда, когда оно сочтет это нужным.

3) Участие в ВТО – это полная либерализация доступа на рынок и свободная торговля. Несмотря на то, что один из принципов системы ВТО – снижение странами своих торговых барьеров и обеспечение более свободного осуществления торговли, о том, насколько эти барьеры должны понижаться, страны-участницы договариваются друг с другом. Их позиция на переговорах зависит от того, насколько они готовы к понижению барьеров и что хотят получить в ответ от других членов. Таким образом, при присоединении к ВТО новые члены могут сохранять необходимый уровень тарифной защиты рынка товаров и услуг. Впоследствии члены ВТО сохраняют возможность применять ограничительные меры против импорта, например, в случаях, когда такой импорт наносит серьезный ущерб национальным производителям товаров или ведет к нарушению нормального состояния платежного баланса. Специальные положения предусмотрены и для развивающихся стран. Все подобные ограничения вводятся на основе четко определенных правил, установленных ВТО. Таким образом, несмотря на то, что свободная торговля – одна из главных целей ВТО, обеспечению торговли справедливой, основанной на принципах недискриминации и гласности, придается при этом не меньшее значение.

4) Преследование коммерческих интересов в ВТО – более приоритетная задача, чем развитие международной торговли. Свободная торговля способствует экономическому росту и поддерживает развитие. Этот факт лежит в основе торговой системы ВТО. В то же время, вопрос о том, в

достаточной ли степени развивающиеся страны выигрывают от системы ВТО, является предметом продолжающихся споров. Соглашения ВТО включают в себя многие важные положения, которые принимают во внимание интересы развивающихся стран. Так, для них предусматривается более продолжительный период времени для внесения изменений, необходимых в соответствии с правилами ВТО. К наименее развитым странам предусмотрен специальный подход, в том числе исключения из многих положений соглашений. Необходимость решения вопросов развития может также быть использована для обоснования действий, которые обычно запрещаются соглашениями ВТО, например, предоставления правительственных субсидий.

5) Коммерческие интересы в ВТО более приоритетны, чем защита окружающей среды. Во многих положениях ВТО особое внимание уделяется вопросам защиты окружающей среды. В преамбуле Марракешского соглашения, учреждающего Всемирную торговую организацию, среди прочих задач предусмотрено оптимальное использование мировых ресурсов, поддержка развития и защита окружающей среды. В таких так называемых зонтичных положениях, как статья 20 Генерального соглашения о тарифах и торговле, странам позволено предпринимать действия по защите жизни и здоровья человека, животных или растений; государства также имеют возможность сохранять истощающиеся природные ресурсы. Особое внимание задачам защиты окружающей среды уделяется в соглашениях ВТО, касающихся стандартов на продукцию, безопасности пищевых продуктов, защиты прав интеллектуальной собственности и т.д. Для защиты окружающей среды разрешены субсидии. Важно, однако, чтобы меры, принимаемые для защиты окружающей среды, не были несправедливыми и дискриминационными. Нельзя быть снисходительным к своим собственным производителям и в то же время проявлять строгость по отношению к иностранным товарам и услугам, как нельзя и допускать дискриминацию различных торговых партнеров. Этот момент оговаривается в положении о регулировании споров. Правила системы ВТО могут помочь странам распределять редкие ресурсы более эффективно. К примеру, сокращение промышленных и сельскохозяйственных субсидий, о котором ведутся сейчас переговоры, снизит расточительное перепроизводство и позволит сохранить природные ресурсы. Установление международных норм и правил по защите окружающей среды – задача специализированных международных агентств и конвенций, а не непосредственно ВТО. Однако до сих пор документы ВТО и международные соглашения по защите окружающей среды не вступали в противоречие друг с другом, напротив, в них существуют частичные совпадения (к примеру, в соглашениях по вопросам ограничений импорта и др.)

6) Коммерческие интересы ВТО преобладают над вопросами здоровья и безопасности человека. Такие ключевые положения в соглашениях ВТО, как статья 20 ГАТТ, позволяют правительствам предпринимать действия по защите жизни и здоровья людей, животных или растений. Ряд соглашений затрагивают вопросы стандартов на продовольственную продукцию, качества и безопасности пищи и другой продукции животного и растительного происхож-

дения. Их целью является защита прав правительств на обеспечение безопасности своих граждан. Но эти действия определенным образом регулируются для предотвращения использования норм и правил безопасности в качестве оправдания для защиты внутренних производителей и дискриминации иностранных товаров и услуг, «замаскированного» протекционизма. Для этого применяемые меры должны быть основаны на научных фактах или стандартах, признанных во всем мире и устанавливающих рекомендуемый уровень стандартов безопасности продуктов в рамках Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО) и Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ). Правительства, однако, могут устанавливать и собственные стандарты при условии, что они совместимы с международными требованиями и не являются произвольными или дискриминационными.

7) ВТО ведет к росту безработицы и увеличивает разрыв между различными слоями населения. Способствуя экономическому росту, торговля является мощным рычагом для создания рабочих мест и сокращения бедности. Однако почти всегда ситуация осложняется тем, что необходим определенный период адаптации для решения проблем потери рабочих мест. Протекционизм как альтернатива – это не решение. Наибольшую выгоду в сфере занятости от свободной торговли получает страна, которая понижает свои собственные торговые барьеры. Страны, осуществляющие экспорт в эту страну, выигрывают также, особенно отрасли, работающие на экспорт, в которых ситуация более стабильна и заработная плата выше. При понижении торговых барьеров производители, которые раньше были защищены, сталкиваются с большей конкуренцией, и эффективность их приспособления к новым условиям становится жизненно важной. Страны с более действенной адаптационной политикой приспосабливаются лучше, чем те, которые упускают новые возможности, открываемые развитием торговли и экономики в целом. Проблема приспособления производителей к существованию в условиях свободной торговли решается в ВТО несколькими путями. Так, либерализация в рамках ВТО проводится путем переговоров, и когда страны чувствуют, что определенные изменения существующих мер защиты неприемлемы, они могут продолжать сопротивляться требованиям открытия соответствующих секторов своих рынков. Кроме того, либерализация рынков, согласно уже достигнутым договоренностям, осуществляется постепенно, что дает странам время на необходимую адаптацию. Соглашения также позволяют странам предпринимать ограничительные меры против импорта, который наносит особый вред отечественной экономике, но делать это согласно строго определенным правилам. Протекционизм как альтернатива торговле в целях сохранения рабочих мест неэффективен, так как он повышает издержки на выпуск продукции и поощряет низкую производительность. Так, взимание 30%-ой пошлины на импорт из развивающихся стран фактически сократило бы зарплату неквалифицированных рабочих в стране-импортере на 1% и зарплату квалифицированных рабочих на 5%, то есть применение протекционистских мер понижает уровень оплаты труда в стране. Кроме того, существует множество факторов, не связанных с деятельно-

стью ВТО, которые влияют на изменения в уровне заработной платы. Так, тот факт, что в развитых странах увеличивается разрыв между оплатой труда квалифицированных и неквалифицированных рабочих, либерализацией торговли не объяснить. Большая часть изменений в зарплате в развитых странах объясняется технологическими изменениями, связанными с квалификацией, импорт же из стран с низким уровнем заработной платы объясняет только 10–20% этих изменений. Кроме того, анализ исключительно импорта товаров искажает картину. В развитых странах 70% экономической деятельности – это услуги, где иностранная конкуренция влияет на рабочие места по-другому.

8) Малые государства бессильны в системе ВТО. В торговой системе ВТО все придерживаются одних и тех же правил, что расширяет переговорные возможности малых стран. Так, в рамках процедуры разрешения споров развивающиеся страны успешно оспаривали в ВТО действия, предпринятые индустриальными государствами. Вне данной системы эти страны были бы бессильны в своих действиях против более влиятельных торговых партнеров. И развивающиеся, и развитые страны в ходе переговоров должны идти на уступки. Так, Уругвайский Раунд (1986–94), стал возможным только потому, что индустриальные страны согласились провести реформы в сфере торговли продукцией текстильной промышленности и сельского хозяйства, а обе эти отрасли были жизненно важны для развивающихся стран.

9) ВТО – это инструмент мощного лоббирования. Такая точка зрения связана с неправильным представлением о членстве во Всемирной торговой организации. Бизнес, неправительственные организации и другие группы лоббистов не участвуют в работе ВТО, за исключением таких специальных мероприятий, как семинары и симпозиумы, и могут оказывать влияние на решения ВТО только через свои правительства. И наоборот, правительство может использовать членство в ВТО для сопротивления лоббированию узких интересов отдельными группами. В ходе переговоров ему легче противостоять давлению лоббистов, приводя аргументы, свидетельствующие о том, что существует необходимость принятия общего пакета мер в интересах страны в целом.

10) Более слабые страны вынуждены присоединяться к ВТО. Вступление в ВТО – добровольный выбор любой страны, и поэтому на данный момент переговоры ведут как большие, так и маленькие государства. Причины того, что все большее количество стран хотят присоединиться к данной системе, скорее позитивные, чем негативные; они заложены в таких ключевых принципах ВТО, как недискриминация и прозрачность. Присоединяясь к ВТО, даже небольшая страна автоматически пользуется всеми гарантированными преимуществами членства. Альтернативой присоединению могли бы быть переговоры по двусторонним соглашениям с каждым торговым партнером, однако для этого правительствам понадобилось бы больше средств, что является серьезной проблемой для небольших стран. Кроме того, их переговорные возможности в двусторонних переговорах слабее, чем они могли бы быть в ВТО, где небольшие страны объединяются в союзы с другими государствами, с которыми у них есть общие интересы. Вступая в ВТО, страна берет на себя обязательства, не тре-

буя взаимности, по снижению таможенных тарифов, внося тем самым свой вклад в процесс торговой либерализации. Формой этих обязательств является список тарифных уступок, состоящий из уровней ставки пошлин, которые страна-участница обязуется не превышать. Это требование едино для всех новых членов, и страны при вступлении также соглашаются на его выполнение добровольно.

11) ВТО – недемократичная организация. Решения в ВТО обычно принимаются путем консенсуса, что даже более демократично, чем принятие решений большинством голосов. Принятые соглашения ратифицируются в парламентах стран-участниц. Несмотря на то, что не каждая страна располагает одинаковыми переговорными возможностями, правило консенсуса означает, что каждый член организации имеет голос и решение принимается только тогда, когда несогласных нет. Таким образом, механизм ВТО обеспечивает равные возможности для правительств всех стран-участниц.

ВТО и сельское хозяйство

Торговля сельскохозяйственной продукцией и аграрная торговая политика занимают особое место в развитии мировой экономики с тех пор, как в первой половине XIX века начали обсуждаться британские зерновые законы. И по сей день спорные вопросы аграрной торговой политики, особенно в свете всеобщей глобализации и деятельности Всемирной торговой организации, остаются одними из важнейших и наиболее обсуждаемых аспектов мировой экономики. Поэтому в настоящее время все более актуальным становится проведение экономического анализа и оценки позитивных и негативных сторон современной мировой аграрной торговой политики и торговых соглашений в данной области.

Сельское хозяйство в рамках ГАТТ

В современной торговле сельскохозяйственной продукцией наблюдается довольно значительный разрыв между идеями свободной торговли, которые приводятся и обосновываются в трудах экономистов, и реальной ситуацией ощутимого вмешательства государства в данный процесс. Многие экономисты продолжают говорить об эффективности свободной торговли и прибыли, получаемой от полного использования всех сравнительных преимуществ и свободного выбора на рынке, не ограниченного искусственными торговыми барьерами. В сельском хозяйстве особенно ощущается влияние неравного распределения природных условий произрастания различных культур в зависимости от географического расположения региона. Это создает практически идеальные условия для использования сравнительных преимуществ, а различные предпочтения потребителей требуют свободного доступа к широкому ассортименту сельскохозяйственной продукции, производимой во всем мире. Поэтому на первый взгляд может показаться, что свободная международная торговля сельскохозяйственной продукцией была бы наиболее предпочтительна и эффективна. Однако сельское хозяйство традиционно было той сферой мирового производства, в которой власти очень неохотно шли на открытие внут-

ренних рынков своих стран для свободной международной торговли. Аграрный протекционизм преобладал в международной торговой политике, по меньшей мере, с XV века. Основной чертой того периода было то, что развивающиеся страны в интересах потребителей поддерживали более низкие цены на сельскохозяйственную продукцию на внутренних рынках по сравнению с внешними, тогда как индустриально развитые страны стремились удержать более высокие цены на аналогичную продукцию внутри страны с целью обеспечения более высокого уровня доходов местных производителей. Более того, правительства с помощью различных искусственных мер старались оградить внутренние рынки от существенных колебаний мировых цен на сельскохозяйственную продукцию. Естественно, что при этом значительная часть общего мирового валового продукта и мирового дохода тратилась впустую. В настоящее время многими экономистами доказано, что даже частично ограниченная либерализация торговли сельскохозяйственной продукцией, которая была введена после Уругвайского раунда переговоров, повысила общий мировой доход более чем на 60 млрд. долларов.

Свободная торговля многими видится в качестве мирового блага, способного повысить благосостояние отдельных наций и всего человечества в целом. При этом в отсутствии общего мирового правительства особое значение приобретают международные соглашения между национальными правительствами по вопросам регулирования и повышения степени либерализации внешнеторговой деятельности. В этом аспекте ГАТТ может рассматриваться как наиболее удачная на сегодняшний день попытка национальных правительств достичь согласия в области регулирования международной торговли. В рамках ГАТТ различные страны мира впервые попытались достичь эффективного баланса интересов, учитывающего как специфические внутренние особенности национальных экономических систем, так и стремление государств создать приемлемые условия для либерализации торговой деятельности на мировом рынке.

Но в аграрном секторе попытки либерализации международной торговли в рамках ГАТТ долгое время терпели неудачу. Национальные интересы и нежелание властей выводить из-под своего контроля внутренние аграрные рынки зачастую преобладали над попытками реализации принципов свободной торговли. Это продолжалось до тех пор, пока в рамках ГАТТ не были разработаны и приняты новые соглашения, регулирующие вопросы торговли сельскохозяйственной продукцией. Данные соглашения сделали возможным более комплексное и эффективное вовлечение аграрного сектора мировой экономики в современную либеральную мировую торговую систему. Новые обязательства по данным аграрным соглашениям ГАТТ были приняты всеми странами-участниками Уругвайского раунда переговоров, что значительно повысило степень либерализации международной торговли сельскохозяйственной продукцией по сравнению с прошлыми, «старыми» правилами ГАТТ в области аграрной политики. Однако степень эффективности принятия данных соглашений в области повышения степени свободы международной торговли сельскохозяйственной

продукцией будет в значительной мере зависеть прежде всего от практической реализации отдельными государствами всего комплекса принятых на себя новых обязательств.

В развитых странах мира, особенно в США и Великобритании, уже в первые годы Второй мировой войны началось планирование послевоенной реконструкции мировой экономики. Это привело к созданию Международного Валютного Фонда (МВФ) и Международного Банка Реконструкции и Развития (МБРР) в 1944 г. В области международной торговли было запланировано создание Международной Торговой Организации (МТО), и в мае 1948 года на конференции в Гаване (Куба) представители 54 государств подписали соглашение о создании МТО, что технически подготовило возможность принятия Генерального соглашения о тарифах и торговле, ставшего базой реализации общей мировой торговой политики. Позже на основе ГАТТ была образована Всемирная торговая организация (ВТО). Система развивалась в процессе проведения в рамках ГАТТ серий торговых переговоров (раундов). На первых раундах в основном обсуждались вопросы сокращения тарифов, но позднее переговоры охватили другие такие области, как антидемпинговая политика, нетарифные меры регулирования и торговля сельскохозяйственной продукцией. Также ВТО значительно расширила сферу действия ГАТТ, распространив ее на торговлю услугами и торговые аспекты прав интеллектуальной собственности. Таким образом, механизм ГАТТ был усовершенствован и адаптирован к современному этапу развития торговли. Кроме того, система ГАТТ, фактически будучи международной организацией, формально таковой не являлась; ВТО же получила юридический статус специализированного учреждения системы ООН. Таким образом, в соответствии с соглашением, подписанным по итогам Уругвайского раунда переговоров в г. Марракеше (Марокко) в апреле 1994 г., межправительственные соглашения в рамках ГАТТ были заменены созданием всеобщей мировой торговой организации.

Как уже было сказано выше, до начала 1990-х гг. аграрный сектор мировой экономики оставался вне ГАТТ. Юридически аграрный сектор мировой экономики находился в системе регулирования ГАТТ, но лишь в том смысле, что общие положения ГАТТ по вопросам регулирования международной торговли товарами относились и к торговле сельскохозяйственной продукцией. Сектор мирового сельского хозяйства был значительно менее упорядочен в соответствии с правилами ГАТТ по сравнению с различными сферами промышленного производства. Существенную роль в торговле сельскохозяйственной продукцией играли нетарифные барьеры, так как большинство стран использовали значительный набор ограничительных мер, налогов на торговлю сельскохозяйственной продукцией, субсидий и мер поддержки отечественных производителей. Во многих развитых странах такие импортные барьеры использовались для того, чтобы поддерживать стабильный, более высокий по сравнению с мировым, уровень цен на сельскохозяйственную продукцию на внутреннем рынке. Вследствие такой государственной поддержки внутренних цен значительное число пред-

приятий производили излишек неконкурентоспособной продукции, которая попросту не могла быть реализована на мировом рынке без предоставления экспортных субсидий производителям со стороны государства, что, естественно, противоречило фундаментальным принципам ГАТТ. Несмотря на такое противоречие, в начале 1990-х гг. практически не встречались случаи, когда государства-участники принуждались бы со стороны ГАТТ к сокращению объема экспортного субсидирования. Результатом этого стала ситуация, когда значительные объемы мирового экспорта сельскохозяйственной продукции реализовывались на мировом рынке при поддержке со стороны государства. Например, в 1992–1993 гг. доля субсидированного мирового экспорта пшеницы в общем объеме экспорта данного продукта составляла 60%, сыра – 64% (таблица4).

Таблица 4.

Объем субсидированного экспорта по товарным группам

Товары	Объем субсидированного экспорта в базовом периоде (1993 г.)		Объем субсидированного экспорта в 2000 г.	
	млн. тонн	Доля в мировом экспорте (%)	млн. тонн	Доля в мировом экспорте (%)
Пшеница	61.43	59.7	21.09	20.5
Рис	0.87	6.0	0.37	2.5
Говядина	1.75	38.4	0.48	10.6
Масло	0.64	90.1	0.15	21.6
Сыр	0.60	64.4	0.17	18.4
Молочный порошок	0.61	59.0	0.15	14.7

Другой сферой несоответствия обязательств стран-участниц ГАТТ и реальной ситуации на мировом рынке сельскохозяйственной продукции в начале 1990-х гг. стало установление различных региональных условий торговли. По условиям ГАТТ региональные таможенные союзы и зоны свободной торговли не должны были устанавливать высокие таможенные барьеры по отношению к третьим странам, также должны были быть устранены все внутрирегиональные торговые барьеры. Устранение внутрирегиональных торговых барьеров по отношению к аграрному сектору в данном аспекте было одной из важнейших проблем, т.к. принципы аграрной политики и уровни протекционных пошлин в странах региональных торговых союзов существенно различались. В таможенных союзах введение единого уровня внешних протекционных пошлин зачастую встречало сопротивление со стороны национальных правительств. Но даже если страны-участники приходили к консенсусу и устанавливали общий уровень внешней защиты внутренних рынков, устранение внутренних барьеров в торговле сельскохозяйственной продукцией между странами-участниками оставалось существенной проблемой.

Вышеуказанные правила ГАТТ призваны были устранить разногласия между странами-участниками регионального торгового объединения по поводу существенных различий в уровнях внешних таможенных тарифов, и

данные принципы успешно применяются и сегодня по отношению к промышленной продукции. Но специфика аграрного сектора производства такова, что многие производимые продукты являются генетически подобными, поэтому внутреннее производство, в принципе, может с различной долей успеха заменить импортную продукцию и таким образом нивелировать эффект от введения единого уровня тарифной защиты общего регионального рынка. Следовательно, устранение всех торговых барьеров при обмене сельскохозяйственной продукцией внутри зоны свободной торговли приведет к снижению национальных протекционных тарифов до определенного общего уровня, что лишит правительства стран-участников возможности преследовать собственные национальные интересы. Именно поэтому страны-участники зон свободной торговли настолько неохотно идут на включение условий по либерализации торговли сельскохозяйственной продукцией в региональные торговые соглашения. Именно по этой причине аграрный сектор мировой экономики долгое время был исключен из сферы регулирования региональными торговыми соглашениями. Практика исключения сектора обмена сельскохозяйственной продукцией из сферы свободной торговли была абсолютно несовместима с основополагающими принципами ГАТТ, но существовала и считалась приемлемой долгое время.

В целом, хоть аграрный сектор и был всегда в полной мере вовлечен в сферу регулирования международной торговли в соответствии с принципами ГАТТ, но такое вовлечение носило во многом формальный характер. На практике аграрная политика многих стран существенно различалась от принципов ГАТТ до проведения Уругвайского раунда переговоров. И в настоящее время ощущается разрушительное влияние такого несоответствия как на обмен сельскохозяйственной продукцией, так и на общий порядок мировой торговли. В течение всех предшествовавших Уругвайскому раундов переговоров в рамках ГАТТ предпринимались попытки к повышению степени эффективности международной торговли сельскохозяйственной продукцией, но такие попытки не имели успеха. Необходимость кардинальных перемен стала очевидна уже в 1980-х гг., когда на мировом рынке в очередной раз существенно упали цены на сельскохозяйственную продукцию. При этом в индустриально развитых странах значительно возросли затраты на охрану окружающей среды, на проведение аграрной политики, что вызвало мировой кризис сельскохозяйственного производства. Организацией экономического сотрудничества и развития был проведен анализ сложившейся ситуации, который основывался на двух подходах: уровень поддержки, объективно необходимый аграрному сектору производства в различных странах, был измерен с помощью показателей PSE (Producer Subsidy Equivalent) и CSE (Consumer Subsidy Equivalent). Различные уровни поддержки и различные подходы к формированию торговой политики были объединены в многофакторную модель международной торговли, которая использовалась для проведения анализа последствий возможного сокращения государственной поддержки производства различных видов сельскохозяйственной продукции в различных странах в среднем на 10%. Результаты показали, что постепен-

ное и сбалансированное сокращение уровня поддержки аграрного сектора во всех странах приведет к существенно менее драматичным последствиям, чем те, о которых постоянно говорили фермерские лобби. Именно данное исследование подготовило базу для заключения аграрных соглашений Уругвайского раунда переговоров в рамках ГАТТ.

Уже первый этап переговоров по обсуждению аграрных соглашений (1987 г.) показал, насколько далеки друг от друга позиции разных стран. США предлагали запрет всех субсидий аграрному сектору производства и устранение импортных барьеров, но в течение десятилетнего периода. Близкой позиции придерживались и страны Южной Америки. Европейский Союз, напротив, предлагал более короткие сроки, но и более традиционные, эволюционные меры, предполагающие более обстоятельное исследование рынка и сбалансированное снижение уровня государственных субсидий. Япония настаивала на сохранении внутренней поддержки национальных производителей сельскохозяйственной продукции, но соглашалась на полный запрет экспортных субсидий.

Переговоры проходили в три этапа, и только на третьем этапе (1991 г.) удалось сблизить позиции государств. Оставались некоторые разногласия по ряду вопросов между США и ЕС, но они также были разрешены в рамках двусторонних переговоров в течение 1992–1993 гг. Заключительное собрание Уругвайского раунда, на котором было подписано соглашение о создании ВТО, было проведено в апреле 1994 г. в г. Марракеше (Марокко).

Соглашение по сельскому хозяйству (Agreement on Agriculture – AoA) Уругвайского раунда установило новые правила внутренней и внешней торговли сельскохозяйственной продукцией, практически заново переработав все предыдущие положения ГАТТ. В отличие от положений ГАТТ в новом соглашении были указаны не только общие принципы торговой политики отдельных государств в области обмена сельскохозяйственной продукцией, но и были определены конкретные обязательства в данной сфере. Соглашение и соответствующие обязательства стран включали в себя три основные области: открытость рынка, конкуренцию экспортеров и внутреннюю поддержку.

1) Открытость рынка. Все страны-участники ВТО пришли к соглашению о приведении в систему всех тарифов, относящихся к международному движению сельскохозяйственной продукции; об устранении всех существующих нетарифных ограничений (за малым исключением) с последующей невозможностью их введения. В течение переходного периода таможенные тарифы должны быть снижены на 36%, но не менее чем на 15% для каждой «тарифной линии», установленной отдельно для каждой страны-участника. Только Японии и Корее было предоставлено право отложить снижение тарифов и либерализацию торговли рисом из-за ряда политических вопросов.

2) Конкуренция экспортеров. Основываясь на существовавших ранее уровнях затрат на субсидирование национальных сельскохозяйственных производителей, страны-участники Соглашения обязаны снизить уровень затрат на субсидирование на 36%, а также сократить объем субсидируемого экспорта на 21% в течение переходного периода. Более того, экспор-

тные субсидии не могут распространяться на те товары, производство и экспорт которых не субсидировались в течение базисного периода. Соглашение содержит список экспортных субсидий, которые должны быть отменены в соответствии с обязательствами каждой страны.

3) Внутренняя поддержка. Сфера внутренней поддержки относится не к конкретным субсидиям, направляемым в аграрный сектор или на поддержку экспорта сельскохозяйственной продукции, а к общим условиям развития производства и внешнеторговой деятельности, создаваемым национальными властями. Уровень такой поддержки оценивается с помощью т.н. «агрегированной меры поддержки « (AMS – Aggregate Measurement of Support). AMS включает в себя, в частности, оценку уровня поддержки национальных производителей и экспортеров путем введения административно регулируемых цен, осуществляемую на основе сравнения внутренних цен со средними ценами мирового рынка с учетом инфляции по отношению к базовому периоду. В течение переходного периода AMS должен быть снижен на 20%.

Другой важной областью, в которую Уругвайским раундом переговоров были внесены изменения, стала сфера действия региональных торговых соглашений. Новое соглашение не изменило кардинально принципы ГАТТ, но внесло ряд поправок в данный сектор мировой экономики. В частности, устанавливается четкое требование о включении всех видов товаров, в том числе и сельскохозяйственной продукции, в общую либеральную систему внутрирегиональной торговли. В современных условиях данное требование воспринимается отдельными государствами уже как необходимое условие их полноправного участия в быстро растущих и расширяющихся региональных торговых объединениях. Сходит на нет тенденция исключения основного объема производимой сельскохозяйственной продукции из сферы свободного внутрирегионального обращения. Одним из примеров является Северо-Американская ассоциация свободной торговли (NAFTA), в рамках которой отменены практически все тарифные ограничения на движение сельскохозяйственной продукции между странами региона (правда, все еще сохраняется ряд нетарифных ограничений, применяемых, в частности, Канадой).

Стремительный рост региональных торговых объединений в последние годы вызвал к жизни и ряд вопросов. В частности, не являются ли региональные торговые соглашения угрозой развития многополярного мира с замкнутыми внутри себя мощными региональными объединениями? Или данные соглашения, напротив, ведут к либерализации всеобщей мировой торговли? Существует ли возможность того, что либерализация торговой деятельности внутри региона создаст условия для устранения существующих торговых барьеров во внешней торговле (то, что называется «открытым регионализмом»)? И приведет ли все возрастающая степень свободы торговли сельскохозяйственной продукцией к изменениям принципов протекционистской аграрной политики отдельных стран, а затем – к общей аграрной реформе в данных странах? И соотносится ли требование ГАТТ/ВТО о полноправном включении сельскохозяйственной продукции в сфе-

ру действия региональных торговых соглашений с нарастающими политическими стремлениями к усилению степени интернационализации и кооперации национальной экономики путем участия во все более либеральных региональных торговых объединениях? Или внутрирегиональная либерализация торговой деятельности, напротив, приведет к сосредоточению всей политической власти и всего политического капитала, необходимых для равноправного взаимодействия властей и местных сельскохозяйственных производителей, в руках национальных правительств, что остановит процесс движения к дальнейшей либерализации межрегиональной аграрной торговли в рамках ВТО? Уругвайский раунд переговоров, создание ВТО и современная деятельность данной организации пока не смогли дать определенных ответов на данные вопросы, но хотя бы уверили, что дальнейшая региональная и межрегиональная интеграция в рамках торговых соглашений не приведет к повышению степени протекционизма в международном обмене сельскохозяйственной продукцией.

Среди комплекса принятых на себя странами-участниками ГАТТ/ВТО обязательств можно выделить две основные группы. Первая группа включает в себя обязательства, которые непосредственно определяют конкретные аспекты внешнеторговой политики государств, в частности уровень таможенных тарифов на экспортируемую и импортируемую продукцию. Вторая группа включает в себя обязательства, связанные в последствиями проведения определенной внешнеторговой политики, например, с количеством субсидируемых экспортных производств, с затратами на экспортное субсидирование, с установленным уровнем внутренней поддержки производителей. Практическим следствием проведения переговоров по международной торговле сельскохозяйственной продукцией в рамках Уругвайского раунда было установление пределов ограничения внешнеторговой политики отдельных государств в связи с принятыми на себя обязательствами. Так как до проведения Уругвайского раунда переговоров не существовало такого многообразия внешнеторговых обязательств, учитывающих специфику каждой страны, то необходимо было определить базовый период для дальнейшего установления таких обязательств. Данными базовыми периодами были выбраны период 1986–1988 гг. для определения уровня открытости доступа на рынок и оказания внутренней поддержки, а также период 1986–1990 гг. для определения уровня экспортного субсидирования.

Большинство стран мира были вовлечены в реформирование сектора международной торговли сельскохозяйственной продукцией в середине 1980-х гг., что определило снижение как уровня поддержки цен на сельскохозяйственную продукцию со стороны национальных правительств, так и снижение общего уровня протекционизма в международной торговле. Но в большинстве случаев данные уровни поддержки, ставшие начальными точками для установления обязательств по сокращению государственного протекционизма, были еще значительно выше тех уровней, которые установились к 1995 г. вследствие начала исполнения странами обязательств Уругвайского раунда. После базового периода многие страны ощутимо

сократили уровни внутренней поддержки, уже к началу переходного периода достигнув AMS-уровня по своим обязательствам. Комитетом ВТО по сельскому хозяйству было подтверждено, что данные уровни внутренней поддержки производителей сельскохозяйственной продукции в некоторых странах уже в 1995 г. были ниже, чем это требовалось к окончанию переходного периода в 2000 г. В таких случаях разрабатывались новые обязательства для отдельных государств, которые не требовали дальнейшего внесения изменений в принципы проведения торговой политики в области обмена сельскохозяйственной продукцией.

Для сокращения экспортного субсидирования был выбран более длительный базовый период, чем для снижения уровня внутренней поддержки аграрных производителей. Поводом к этому стал рост объема субсидируемого экспорта сельскохозяйственной продукции на мировом рынке в период 1980–1990 гг. Данное явление стало ключевым пунктом, определившим характер Уругвайского раунда переговоров по экспортному субсидированию, так как большинство экономистов соглашались, что при принципиальной важности прочих элементов внешнеторговой политики государства в долгосрочном периоде особую роль будет играть именно уровень экспортной поддержки, определявший ранее прибыльность и конкурентоспособность аграрного производства.

Другим важным аспектом исполнения обязательств в рамках Уругвайского раунда переговоров стало определение способа сбора и обработки данных, на основе которых определялось установление базового периода и начальных уровней для снижения государственного протекционизма в аграрном секторе. Каждой стране было предоставлено право самостоятельного сбора и анализа данной информации, определения соотношения между внутренними и внешними ценами, а также расчета на этой основе таможенных тарифов. Естественно, что при этом страны, которые были против сокращения уровня государственной поддержки национального аграрного сектора, получили возможность использовать более приемлемые и удобные для себя данные, показывающие, что уровень протекционизма и государственной поддержки в данных странах в течение базового периода был достаточно высоким. Это обеспечило ряд стран возможностью начать снижение таможенных тарифов, уровня субсидирования экспорта и прочих мер государственной поддержки производителей сельскохозяйственной продукции с более высокого уровня и при большей способности варьирования условий своей внешнеторговой политики. Хотя другие страны-участники ГАТТ/ВТО могли проводить проверку данных, предоставленных в Комитет ВТО по сельскому хозяйству, но, тем не менее, уже однажды официально установленный базовый период очень редко подвергался изменению.

Использование таких удобных и конъюнктурных данных достаточно часто применялось при установлении таможенных тарифов. По отношению к такому случаю часто использовался термин «грязная тарификация». Например, было установлено, что настоящий таможенный тариф на сахар в ЕС в течение базового периода составлял 234%, тогда как ЕС были предос-

тавлены данные в Комитет ВТО по сельскому хозяйству о таможенном тарифе на сахар в 1986–1988 гг. в размере 297%.

В Таблице 17 указаны исходные адвалорные тарифы, которые представляют собой специальные тарифы, рассчитанные применительно к таможенному обложению единицы продукции. Однако, при анализе макроэкономической ситуации, в частности при оценке общего уровня снижения государственного протекционизма в области международной торговли сельскохозяйственной продукцией, необходимо использовать адвалорные тарифы с некоторыми оговорками. В частности, последствия применения таких тарифов могут изменяться вследствие колебания внутренних и внешних цен на сельскохозяйственную продукцию в течение определенного периода времени. При повышении мировых цен адвалорные тарифы понижаются и наоборот.

Таблица 5.

Отдельные уровни таможенной тарификации по результатам Соглашения по сельскому хозяйству ГАТТ/ВТО

Страны	Зерновые		Сахар		Мясо	
	Исходный тариф (%)	Снижение (%)	Исходный тариф (%)	Снижение (%)	Исходный тариф (%)	Снижение (%)
Канада	90,0	15,0	10,7	15,0	37,9	30,0
ЕС	142,3	36,0	207,1	20,0	96,9	36,0
Венгрия	50,0	36,0	80,0	15,0	112,0	36,0
Южная Корея	10,0	82,0	94,6	10,0	44,5	10,0
Япония	422,9	15,0	326,7	15,0	93,0	46,0
Польша	143,2	36,0	120,0	20,0	162,0	36,0
Швейцария	477,6	15,0	159,9	15,0	139,7	15,0
США	6,0	55,0	134,7	15,0	31,1	15,0

Как показывает отчет США, предоставленный в Комитет ВТО по сельскому хозяйству, адвалорный таможенный тариф на сахар снизился с 40 центов за килограмм в 1995 г. до 33 центов за килограмм в 2001 г. В 1994 г. мировая цена на сахар составляла 30 центов за килограмм, а эквивалент адвалорного тарифа США, как показывает таблица 5, был равен 134,7% мировой цены 1 килограмма сахара. Политика США в области сельского хозяйства была организована таким образом, чтобы удерживать внутреннюю цену на сахар выше 45 центов за килограмм. В 1999 г. цена сахара на мировом рынке упала до 11 центов за килограмм. Вследствие этого, т.к. тариф 1999 г. составлял 35 центов за килограмм, общая импортная цена сахара с включенным в цену таможенным тарифом составила 46 центов за килограмм и оказалась ниже внутренней цены США. При этом если бы таможенный тариф США действительно носил адвалорный характер, он снизился бы до 118% в 1999 г., определив снижение общей импортной цены

сахара с включенным таможенным тарифом до 24 центов за килограмм. Данный пример показывает, что специальные таможенные пошлины на единицу продукции могут выступать эффективным средством защиты цен внутреннего национального рынка от колебаний мировых цен.

Общей целью проведения Уругвайского раунда переговоров в рамках ГАТТ/ВТО является обеспечение более благоприятных условий доступа импортной продукции на внутренние национальные рынки. Однако значительное число новых таможенных тарифов, сокращенных вследствие данных переговоров, все еще продолжают носить запретительный характер. Следовательно, улучшение условий доступа на внутренние рынки может быть достигнуто, главным образом, благодаря установлению обязательств по обеспечению минимального уровня тарифных квот. Данный аспект, возможно, даже более важен, чем простое сокращение тарифов и механический расчет их нового уровня, т.к. данный минимальный уровень доступа определяется, как правило, на основе двусторонних переговоров отдельных государств, а значит, учитывает конкретную специфику их двусторонних внешнеторговых отношений. К сожалению, такие соглашения применяются не часто. Наиболее важным соглашением подобного рода было соглашение Японии и Южной Кореи, не обязанных в рамках ГАТТ/ВТО сокращать уровень тарификации национальных рынков риса, обеспечить минимальный уровень доступа на данные рынки.

В целом, следует отметить, что все многообразие обязательств в области международной торговли сельскохозяйственной продукцией, принятых на себя странами-участниками ГАТТ/ВТО пока не привело к значительному прорыву в сфере либерализации внешнеторговой деятельности. Однако это не значит, что Уругвайский раунд переговоров не внес никаких улучшений в характер международной торговли сельскохозяйственной продукцией. Во-первых, переговоры стимулировали процесс реформирования аграрного сектора практически во всех странах-участниках. Реформирование аграрного сектора в данных странах могло бы затянуться или даже вовсе не произойти, если бы страны не были поставлены перед необходимостью сближения своих позиций с целью успешного завершения переговоров по либерализации международной торговли сельскохозяйственной продукции. Во-вторых, были сверены принципы реализации внешнеторговой политики в различных странах и большинство из них приведены в соответствие международным правилам ГАТТ/ВТО. Например, в Канаде было упразднено государственное субсидирование перевозок сельскохозяйственной продукции, а в Японии – частным компаниям предоставлено право импортировать сельскохозяйственную продукцию, тогда как ранее импорт сельскохозяйственной продукции в Японию находился под контролем государственных структур. В-третьих, вследствие проведения постоянных консультаций в течение переходного периода в уже принятые обязательства вносились все новые и новые условия, что позволило оптимизировать характер внешнеторговой политики отдельных стран в соответствие с конкретной спецификой их внешнеторговой деятельности. В-чет-

вертых, новые обязательства, принятые на себя странами-участниками ГАТТ/ВТО в рамках Уругвайского раунда позволили создать более эффективную основу для проведения дальнейших переговоров. Поэтому можно с уверенностью сказать, что следующий раунд переговоров по оптимизации и либерализации международной торговли сельскохозяйственной продукцией способен внести значительно более прогрессивные изменения в данную сферу мирового хозяйства.

Основные последствия Уругвайского раунда ГАТТ/ВТО для развития сельского хозяйства

Торговые соглашения традиционно сосредотачиваются, главным образом, на сокращении таможенных тарифов, ограничивающих свободное движение продукции на мировом рынке. Данный аспект был основным элементом Уругвайского раунда переговоров в рамках ГАТТ/ВТО. Однако если обратить внимание на существующее многообразие нетарифных импортных барьеров в международной торговле сельскохозяйственной продукцией, станет очевидно, что простого снижения уровня таможенной тарификации будет недостаточно. В концепции Уругвайского раунда заложено комплексное использование всех возможных мер либерализации внешнеторговой деятельности в рамках обмена сельскохозяйственной продукцией: тарификация, обеспечение минимального доступа на внутренний рынок и многие другие, в том числе и сокращение нетарифных барьеров.

Барьеры в международной торговле сельскохозяйственной продукцией существовали за многие десятилетия до проведения Уругвайского раунда переговоров. В большинстве своем нетарифные ограничения не применялись в рамках ГАТТ по отношению к промышленной продукции, а соответствующие ставки таможенных тарифов постепенно снижались по итогам различных торговых переговоров. В секторе международного обмена сельскохозяйственной продукцией сфера применения таких тарифов, связанных с условиями ГАТТ, была значительно уже. Между странами-участниками данного обмена продукцией аграрного сектора многие торговые барьеры приобретали даже большие формы, чем простые импортные тарифы. Государства устанавливали нетарифные барьеры на международные торговые операции с сельскохозяйственной продукцией как с целью обхождения исполнения установленных ГАТТ обязательств, так и с целью использования так называемых «серых» сторон ГАТТ, т.е. тех сфер международного обмена, которые в достаточной степени не регулировались соглашениями ГАТТ.

Тарифные ограничения и нетарифные барьеры во многом схожи. Импортные тарифы напрямую поднимают цену потенциальной импортной продукции, предоставляя более широкую возможность для национальных производителей реализовывать на внутреннем рынке страны товары-субституты по искусственно завышенным ценам. Применение нетарифных барьеров, в частности в аграрном секторе, также повышает прибыль внутренних производителей путем прямого ограничения количества соответствующей конкурентной импортной продукции на внутреннем рынке. Равновесное взаимодей-

ствие между тарифными ограничениями и импортными квотами (как и прочими нетарифными ограничениями) может быть измерено и выражено в так называемых «защитных ставках», но только в определенных ограниченных рыночных условиях. Например, когда существует угроза монополизации внутреннего рынка какой-либо продукции, такое равновесие разрушается, поскольку таможенный тариф продолжает ограничивать рост цен на внутреннем рынке, а нетарифный импортный барьер, напротив, создает благоприятные условия для монопольного повышения цены на внутреннем рынке. В аграрном секторе в такой ситуации еще может предполагаться наличие конкуренции, но все равно остаются значительные расхождения между рыночными предпочтениями производителей и потребителей.

Тарифные ограничения и нетарифные барьеры также значительно различаются по возможности своего применения. К примеру, доходы государства, получаемые от применения тарифов и нетарифных ограничений, существенно различаются. Многообразие применяемых нетарифных ограничений говорит о том, что они значительно менее гибки в своем использовании, чем тарифные ограничения. Прямое ограничение количества продукции, которая может быть импортирована на внутренний рынок, это наиболее простой и наименее гибкий метод установления таможенного барьера.

Столкнувшись с многообразием нетарифных барьеров, переговоры по либерализации международной торговли сельскохозяйственной продукцией в рамках Уругвайского раунда сконцентрировались на стандартизации принципов импортного регулирования, все нетарифные барьеры были переведены в адвалорные или специальные таможенные тарифы по ставке, обеспечивающей равноценное замещение нетарифного ограничения тарифным при сохранении адекватного уровня защиты внутреннего рынка. Это было сделано для того, чтобы обеспечить взаимосвязь между импортными ограничениями различных стран и создать основу для дальнейших переговоров по сокращению данных импортных барьеров.

Первоначальным результатом проведения переговоров Уругвайского раунда по сельскому хозяйству стало, по сути дела, установление новых тарифов, которые зачастую были значительно выше объективных стандартов и обеспечивали больший уровень протекционной защиты, чем предыдущие нетарифные ограничения. Поэтому, осознав данную тенденцию, Соглашение по сельскому хозяйству было направлено, во-первых, на обеспечение минимального доступа на рынок для определенного количества товара, которое со временем постепенно росло; во-вторых, на постепенное сокращение всех таможенных тарифов, включая и вновь установленные; в-третьих, на установление принципа, заключающегося в том, что доступ на рынок не может быть ниже уровня, определенного данным соглашением, а может только расширяться. Это было очень важным положением, т.к. даже при начале сокращения тарифов с высокого исходного уровня на 6% в год (как было определено Соглашением по сельскому хозяйству ГАТТ) уже к 2013 г. исчезнут практически все таможенные барьеры в международной торговле сельскохозяйственной продукцией, а через не-

сколько лет после этого торговля сельскохозяйственной продукцией станет полностью свободной. Но для успеха любой реформы нужно точное исполнение всех ее условий.

Начало Уругвайского раунда переговоров по сельскому хозяйству было во многом вызвано так называемой «зерновой торговой войной» между ЕС и США. Возросший уровень поддержки цен на зерно, экспортных субсидий превратил ЕС из основного импортера зерна в основного экспортного конкурента США на данном мировом рынке. США вслед за ЕС вынуждены были повышать собственный уровень экспортного субсидирования, причем субсидии направлялись на увеличение объема производства аналогичной продукции. Зачастую экспортные субсидии использовались в качестве дополнения к комплексным программам поддержки аграрных производителей с целью выведения излишка производимой продукции на мировой рынок и недопущения падения цен на сельскохозяйственную продукцию на внутреннем рынке, т.к. было очевидно, что весь объем производимой продукции не мог быть реализован на внутреннем рынке по поддерживаемой государством внутренней цене.

Для многих стран субсидирование экспорта и поддержка экспортных цен являются наиболее важной частью комплекса мер экспортной поддержки внутренних производителей, который включает также программы льготного кредитования, продвижения продукции на новые внешние рынки и другие. Каждое из этих направлений государственной политики преследует цель расширения национального экспорта, но отличается друг от друга по форме предоставления помощи, по ориентации на различные мировые рынки, а также по своей эффективности. Поэтому подход к регулированию таких видов государственной поддержки в международных торговых соглашениях различен.

Использование экспортного субсидирования в качестве одного из инструментов торговых переговоров, к примеру, имеет смысл только в том случае, если уровень давления субсидированной продукции на мировой рынок достаточно высок. Степень такого давления зависит от того, насколько конкурирующая субсидированная продукция снижает цены на мировом рынке или сокращает размеры отдельных секторов мирового рынка. Основные способы ограничения экспортного субсидирования ясны, в процессе торговых переговоров в данном случае обсуждаются только конкретные схемы сокращения такого субсидирования, а также временные периоды сокращения. В соответствие с условиями Уругвайского раунда ограничивался как объем субсидируемого производства, так и уровень прямого субсидирования экспортных цен. Эти два показателя были выбраны в качестве основы при проведении экономического анализа ситуации на мировом рынке в период 1980–1990 гг. и оценке влияния различных цен отдельных видов товаров на общий ход реформы в области международной торговли сельскохозяйственной продукцией. При нормальном соотношении спроса и предложения на рынке сокращение субсидирования производства и цен вызывает ограничение возможности экспорта нацио-

нальной продукции, вызывая тем самым реформирование соответствующего сектора производства. Это, в свою очередь, позволяет другим экспортерам расширить объем своего экспорта на мировом рынке, в том числе и на фоне роста цен на экспортируемую продукцию. Поэтому торговое соглашение должно включать в себя не только условия по снижению, к примеру, экспортного субсидирования, определение принципов торговой политики и эффекта ее реализации для национальной экономики, но и должно при этом иметь в виду общую схему аграрной политики государства, т.к. применение экспортного субсидирования является достаточно сильным инструментом ограничения импорта и расширения экспорта даже без применения при этом таможенных ограничений.

Субсидирование внутреннего производства действительно зачастую замещает использование таможенных ограничений. В рамках внешнеторговой деятельности отдельных стран, как и в рамках ГАТТ в целом долгое время исследовался вопрос возможного влияния политики внутреннего субсидирования на характер внешнеторговой активности. Такое влияние имеет два аспекта. Во-первых, положения, связанные с сокращением и даже полным устранением таможенных тарифов, ограничивают возможность страны использовать косвенные меры регулирования своей внешнеторговой деятельности, что сокращает объем выручки государства, ожидаемый от участия в международном обмене продукцией. Во-вторых, связь между таможенными тарифами и внутренней политикой государства может определяться некоторыми исключениями из основных правил ГАТТ. Например, США в соответствие со специальными условиями ГАТТ было разрешено применение инструментов внутренней протекционистской политики в случае создания угрозы для эффективного функционирования внутренних программ поддержки фермеров со стороны возрастающего объема импортной продукции на национальном рынке. Эти примеры положений ГАТТ доказывают тесную связь между мерами внутренней поддержки и таможенными мерами регулирования.

Такая двусторонняя связь была известна давно и возможные меры по регулированию данных взаимосвязанных аспектов обсуждались даже до Уругвайского раунда. Но Уругвайский раунд показал, что невозможность включить весь комплекс инструментов внутренней аграрной политики в сферу регулирования ГАТТ напрямую приведет к несоответствию таможенных мер регулирования и мер внутренней поддержки, что сведет на нет эффект предыдущих раундов торговых переговоров. Именно поэтому стали проводиться многосторонние переговоры с целью сокращения всех программ поддержки аграрного сектора, что привело бы к снижению влияния внутреннего субсидирования на эффективность мировой торговли сельскохозяйственной продукцией.

Программы поддержки национальных производителей, имея в своем основании схожие принципы, существенно различаются по форме. Данное многообразие стало одной из проблем при построении эффективной модели ограничения внутренних мер поддержки производства в рамках переговоров Уругвайского раунда. Одной из идей было применение неко-

торого показателя, который бы объединил в себе аспекты торговой политики различных стран по отношению к одному товару или товарной группе. Но на практике построение такого показателя, объединяющего многообразие аспектов внутренней протекционистской политики различных государств, оказалось невозможным. Наиболее популярной была идея об использовании так называемого «индекса ограничения торговли» (TRI – Trade Restrictiveness Index). Смысл данного показателя состоит в объединении внутренних ограничительных мер, использующих универсальный тарифный индекс, в соответствие с оказываемым эффектом на уровень внутреннего дохода страны, применяющей данную политику. Две различные внутренние политики будут иметь одинаковый TRI, если они образуют одинаковый совокупный доход государства. В целом, TRI построен на достаточно простой основе, несмотря на комплексный принцип своей организации, и позволяет проводить разносторонний анализ международного торгового потенциала отдельно взятого национального рынка. Однако, несмотря на данные преимущества, TRI не может полноценно использоваться в качестве инструмента в торговых переговорах и международных торговых соглашениях, т.к. он не дает четкого представления о степени ограничения свободы торговли в той или иной стране. Две торговые политики с одинаковым TRI могут иметь совершенно различные направления торговых потоков или различную ценовую ситуацию на внутреннем рынке. Более того, т.к. TRI ориентирован на оценку ситуации на внутреннем рынке и общего уровня дохода страны от внешнеторговой деятельности, он не дает представления о характере воздействия определенной торговой политики государства на внешнеторговых партнеров. Поэтому наряду с TRI может использоваться так называемый «индекс доходности торговых партнеров» (TPWI – Trade Partners Welfare Index), построенный на подобной TRI основе и сконцентрированный на оценке влияния торговой политики государства на уровень дохода и общее экономическое состояние его торговых партнеров. Именно на основе TPWI участники торговых переговоров могут прийти к согласию о реформировании национальной торговой политики на антидискриминационной основе. Естественно, чтобы быть более применимым к реальным условиям, данный индекс должен быть прозрачным и использоваться как правдивый измеритель внешних затрат национальной экономики при реализации определенной внешнеторговой политики.

Наиболее важной проблемой, с которой сталкиваются при применении таких совокупных показателей, является то, что практически все элементы национальной внешнеторговой политики зависят от ценовой ситуации на внутреннем и внешнем рынках, а также от разнообразия климатических условий производства той или иной сельскохозяйственной продукции в различных странах мира. К примеру, такой показатель, как мера поддержки производителей (PSE – Producer Subsidy Equivalent), который объединяет издержки государственного бюджета и разницу между внутренними и внешними ценами, изменяется в широких пределах год от года даже в том случае, если уровень поддержки внутренних цен остается неизменным. По-

этому при участии в торговых переговорах никакая страна не станет серьезно относиться к такому показателю, который создан только для того, чтобы поддерживать уровень внутренних субсидируемых цен в соответствии с изменяющимися условиями внутреннего и внешнего рынка.

По соглашениям Уругвайского раунда все национальные торговые политики, предполагающие поддержку внутреннего производителя, были охарактеризованы как искажающие характер международной торговли и подлежащие постепенному сокращению после базового периода. Общий уровень поддержки в этом случае, как уже было сказано выше, измеряется единым показателем «агрегированной меры поддержки» (AMS – Aggregate Measurement of Support). Основное различие между AMS и PSE состоит в том, что AMS не подвержен влиянию изменения международной цены товара, т.к. рассчитывается на основе фиксированных мировых справочных цен. Другим важным различием является то, что AMS включает в себя разницу между внутренними и внешними ценами только в том случае, если внутренняя цена искусственно субсидируется правительством, в то время как PSE учитывает данный ценовой разрыв даже тогда, когда он создан на основе применения таможенных ограничений.

Также, наряду с набором совокупных показателей, при анализе параметров внутренней протекционистской политики используются такие понятия, как «зеленый сектор» и «синий сектор». Зеленый сектор включает в себя значительное многообразие дозволенных таких мер внутренней поддержки, как страхование произведенной сельскохозяйственной продукции, государственные программы ее хранения, предотвращения заболеваний сельскохозяйственных культур и другие. Такие меры государственной поддержки исключены из сферы регулирования Соглашением по сельскому хозяйству ГАТТ/ВТО. Синий сектор, в свою очередь, исключает из необходимого сокращения общего уровня государственной поддержки национальных аграрных производителей прямые инвестиции и государственные выплаты, направленные на производство фиксированного, меньшего, чем в базовом периоде, количества сельскохозяйственной продукции.

Существует несколько причин, по которым некоторые меры внутренней поддержки менее ограничены, чем таможенные барьеры. Во-первых, влияние большинства мер внутренней поддержки на характер торговой активности государства не связано с прямыми торговыми ограничениями или экспортным субсидированием. Во-вторых, представляется практически невозможным разработать схемы сокращения косвенного субсидирования. В-третьих, национальная поддержка таких программ, как, например, страхование производства сельскохозяйственной продукции или оказание помощи производителям при охране окружающей среды проводится значительно активнее и в заметно больших объемах, чем международные программы по ограничению такой поддержки.

Однако следует отметить, что все аспекты такой политики поддержки внутреннего производителя, приемлемые в зеленом секторе, должны быть в своем применении подчинены не только специальным требованиям зе-

леного сектора в соответствие с Соглашением ГАТТ/ВТО по сельскому хозяйству, но и должны соответствовать принципу оказания минимального влияния на возможное искажение характера международной торговли сельскохозяйственной продукцией.

Перспективы развития аграрных торговых отношений

Несмотря на прогресс, достигнутый в международной торговле сельскохозяйственной продукцией после проведения Уругвайского раунда переговоров и применения его условий на практике, международная торговля аграрной продукцией еще весьма далека от полной либерализации. Естественно, некоторые новые правила в организации международной торговли и новые обязательства, принятые на себя странами-участниками ГАТТ/ВТО, открыли новые вопросы, подлежащие обсуждению и урегулированию в рамках следующих раундов переговоров. Основными темами таких переговоров, по мнению большинства экономистов, должны стать вопросы регулирования государственной торговли, дальнейшего совершенствования правил санитарного и фитосанитарного контроля, дальнейшее снижение таможенных тарифов и сокращение административного характера установления тарифных квот на импортируемую сельскохозяйственную продукцию.

Государственная торговля

Вопрос регулирования государственной торговли аграрной продукцией практически не обсуждался в рамках Уругвайского раунда переговоров. В настоящее время на мировом аграрном рынке государственные торговые компании продолжают играть достаточно важную роль. Это представляется серьезной проблемой, т.к. сектор обмена сельскохозяйственной продукцией и характер деятельности на данном рынке государственных торговых компаний существенно отличаются по многим параметрам от прочих секторов мирового рынка. Тем более важным для эффективного развития мирового аграрного сектора этот вопрос становится в свете недавнего вступления в ВТО Китая, а также в перспективе – и России.

С точки зрения импорта сельскохозяйственной продукции развитие государственной торговли может привести к тому, что объемы продукции на рынке снизятся по сравнению с теми, которые могли бы быть, если бы на мировом рынке существовала свободная конкуренция при эквивалентных таможенных тарифах. Поэтому государственные торговые компании должны действовать по четким правилам, не допускающим дискриминацию прочих участников мирового аграрного рынка. Это, в принципе, должно привести к такой ситуации, при которой государственным торговым компаниям невозможно будет установить внутреннюю цену выше, чем нижний уровень мировой цены плюс таможенные тарифы. Тогда устранится дискриминация потребителей при выборе источников импортной продукции, т.к. торговец, предлагая нижнюю мировую цену, тем самым будет определять уровень цен на аналогичную продукцию на внутреннем рынке страны-импортера. Однако, на практике деятельности государственных торговых компаний недостает прозрачности, поэтому зачастую не-

возможно проследить, выполняются ли ими данные правила. Поэтому необходим более четкий мониторинг деятельности государственных торговых компаний, который должен быть основан на двух основных положениях. Во-первых, внутренние цены в стране-импортере сельскохозяйственной продукции не могут быть выше, чем мировые цены с включенными таможенными тарифами. Во-вторых, объемы импортируемой продукции должны быть достаточны для полного удовлетворения внутреннего спроса на данную продукцию по данной цене. Данные положения не новы, их применения по отношению к деятельности государственных торговых компаний будет достаточно для создания свободной конкурентной среды на мировом рынке сельскохозяйственной продукции.

Среди положений, относящихся к деятельности экспортных государственных торговых компаний, в качестве основной потенциальной проблемы следует выделить возможную игру на разнице внутренних цен и цен реализации сельскохозяйственной продукции на мировом рынке. В общем, это нормальная торговая практика, естественно основанная на разнице транспортных издержек, качественных характеристик товара и других подобных факторов. Но такая ситуация может быть использована государственными торговыми компаниями для установления искусственно завышенного уровня цены. Данная деятельность, уже предполагающая не игру на уровне цен, а ценовую дискриминацию, запрещена Соглашением ВТО по сельскому хозяйству, но в положениях ГАТТ 1994 г. присутствует статья, в некоторых случаях разрешающая национальным правительствам регулировать внешнеторговую деятельность частных импортеров и экспортеров сельскохозяйственной продукции.

В целом, на практике достаточно сложно ограничить данную ценовую дискриминацию, особенно на тех внешних рынках, где действуют государственные торговые агентства. Это также сложно в тех случаях, когда правительство предоставляет экспортные субсидии частным торговым агентствам в избирательном порядке, в зависимости от направления их деятельности. В данном смысле ограничить игру на различных уровнях цен существенно проще. В этом случае экспортное субсидирование находится под действием положений Соглашения ВТО по сельскому хозяйству. Государственное торговое агентство реализует сельскохозяйственную продукцию на внешнем рынке по ценам, более высоким, чем внутренние цены на аналогичную продукцию, в то время как внутренние производители получают за свою продукцию среднюю цену внутреннего рынка. Таким образом субсидируется экспорт сельскохозяйственной продукции. В ряде случаев данный вид косвенного субсидирования даже более эффективен для правительства, чем прямое субсидирование экспортных поставок. Поэтому следующие раунды торговых переговоров должны учитывать такое явление, как игра на разнице внутренних и внешних цен, и ограничивать его путем введения новых обязательств для стран-участников ВТО.

Санитарные и фитосанитарные торговые барьеры

Соглашение Уругвайского раунда по применению санитарных и фитосанитарных мер было принято с целью определения объема прав нацио-

нальных правительств по применению государственных мер защиты внутреннего рынка в данной сфере, а также с целью создания четких условий по предотвращению неправомерного установления барьеров на пути доступа на внутренний рынок импортной сельскохозяйственной продукции. Ключевое положение данного соглашения состоит в том, что все устанавливаемые защитные меры должны быть научно обоснованы. В соответствие с данным положением страны имеют два пути установления санитарных и фитосанитарных торговых барьеров. Они могут как использовать международные стандарты, так и устанавливать собственные, но на основе четкого научного обоснования. При этом и для сельскохозяйственной продукции, производимой внутри страны, и для импортируемой продукции должны действовать равнозначные меры санитарного и фитосанитарного контроля. При этом меры защиты не должны быть более жесткими, чем это требуется для обеспечения нормального и недискриминационного доступа импортной продукции на внутренний рынок государства.

Анализ характера взаимодействия различных санитарных и фитосанитарных норм осложнен тем, что требует как применения инструментария традиционной торговой политики, так и допущения определенной степени риска. Если влияние импорта сельскохозяйственной продукции того или иного качества на состояние здоровья населения известно со значительной долей точности, то анализ государственной политики использования санитарных и фитосанитарных барьеров на изменение конъюнктурной ситуации внутреннего рынка требует применения стандартных торговых моделей. Также в систему анализа следует добавить существующее многообразие данных мер регулирования. Практический вопрос состоит в оценке эффективности применения санитарных и фитосанитарных барьеров с учетом как рисков, так и выгод международной торговли сельскохозяйственной продукцией. Более высокие уровни защиты обычно сочетаются с более низкими объемами импортируемой продукции. Поэтому стремление обеспечить население здоровой и безопасной продукцией также должно сочетаться с поддержкой доступных внутренних цен на данную импортируемую продукцию.

Стандартная озабоченность многих государств при применении санитарных и фитосанитарных барьеров на современном мировом рынке сельскохозяйственной продукции состоит в предположении о том, что использование данных ограничительных мер будет расширяться при одновременном сокращении прочих торговых барьеров в рамках Уругвайского раунда ГАТТ/ВТО. Одна из причин такой озабоченности состоит в трудности отделения скрытых ограничений торгового характера от действительных таможенных барьеров санитарного и фитосанитарного характера. Действительно, зачастую механизмы ограничения рисков для здоровья населения, так или иначе связанные с торговлей сельскохозяйственной продукцией, используются не по назначению или из-за своего многообразия неправильно классифицируются. Именно это часто затрудняет достижение консенсуса по основным вопросам применения санитарных и фитосанитарных мер регулирования торговли сельскохозяйственной продукцией. К настоя-

щему моменту уже существует ряд исследований, анализирующих взаимосвязанный комплекс экономических и политических факторов применения санитарных ограничений свободы торговли аграрной продукцией, которые даже приходят к определенным выводам и предложениям по возможной оптимизации данного сектора регулирования. Однако в данной сфере еще остается множество нерешенных вопросов. Поэтому одним из основных направлений будущих торговых переговоров в рамках ВТО, несомненно, должно стать регулирование использования санитарных и фитосанитарных барьеров, в том числе запрещение их применения в качестве скрытых таможенных барьеров на пути свободного доступа сельскохозяйственной продукции на внутренний рынок государства.

Сокращение таможенных тарифов

По итогам Уругвайского раунда переговоров было принято решение о сокращении всех таможенных тарифов на торговлю сельскохозяйственной продукцией в среднем на 36% (в развитых странах) с минимальной ставкой снижения в 15% для каждой тарифной линии. Данное положение открыло возможность для применения неравномерного сокращения таможенных тарифов по отношению к различным видам сельскохозяйственной продукции. К примеру, для страны стало возможным сократить тарифы по нескольким товарам с исходным уровнем обложения более 100% на 15% каждый и при этом, не достигнув уровня в 36% среднего сокращения всех импортных таможенных ставок, иметь возможность снижения остальных тарифов на 2–4% от исходного уровня. Результатом стало то, что страны продолжали проводить протекционистскую политику по отношению к наиболее важным для себя сельскохозяйственным продуктам. Страны использовали данную гибкую систему сокращения уровня таможенной тарификации по-разному, но в большинстве случаев высокие тарифы снижались в значительно меньшей степени, чем низкие.

Именно вследствие этого по истечении переходного периода по сокращению уровня таможенного обложения сельскохозяйственной продукции, установленного по итогам Уругвайского раунда переговоров, оказалось, что ряд тарифов остался практически на прежнем уровне, а так называемая «тарифная дисперсия», т.е. разница между уровнями отдельных тарифов, стала даже более очевидной, чем до начала переходного периода.

Таблица 6 показывает, что в развитых странах и регионах мира средний уровень тарифных ставок к окончанию переходного периода был снижен менее, чем на требуемые 36% по отношению к базовому уровню (показатель 4), а расхождение уровней таможенных тарифов по окончании переходного периода (показатель 6) оказалось выше аналогичного расхождения базового периода (показатель 5).

Данное расхождение в уровнях тарификации отдельных сельскохозяйственных продуктов негативно сказывается на общем состоянии экономической системы государства. Такие неравные защитные ставки могут намного существеннее исказить характер использования производственных

Таблица 6.

Сокращение среднего уровня таможенных тарифов в развитых странах по итогам Уругвайского раунда

№п/п	Показатель	ЕС	Япония	США
1.	Средний тариф базового периода (%)	26,2	52,3	11,3
2.	Средний тариф отчетного периода (%)	17,7	40,2	7,9
3.	Среднее сокращение тарифных ставок (%)	37,7	36,8	38,8
4.	Разница базового и отчетного тарифа (в % от базового)	32,4	23,2	30,0
5.	Коэффициент вариации базового тарифа (%)	163,7	399,8	213,6
6.	Коэффициент вариации отчетного тарифа (%)	169,6	426,4	259,0

ресурсов в сельском хозяйстве, чем более высокий, но упорядоченный уровень таможенного обложения импортной продукции. В этом смысле также важным представляется вопрос о росте таможенных тарифов внутри какой-либо определенной производственно-сбытовой цепи.

В зависимости от уровня вновь создаваемой прибавочной стоимости при производстве сельскохозяйственного продукта даже незначительный рост таможенного тарифа в отдельно взятой производственно-сбытовой цепи может привести к гораздо более существенному росту уровня протекционной защиты. Вследствие этого экспортирующие страны могут столкнуться с трудностями по продвижению на внутренний рынок государства своего переработанного продукта и будут вынуждены экспортировать непереработанное сырье, даже в том случае, если их национальная перерабатывающая промышленность достаточно конкурентоспособна на мировом аграрном рынке. Данное явление представляет значительную проблему, в частности для развивающихся стран, пытающихся диверсифицировать и оптимизировать традиционную структуру своего экспорта за счет роста в ней доли переработанной сельскохозяйственной продукции с высоким уровнем вновь созданной прибавочной стоимости. Однако недавние исследования показывают, что по итогам Уругвайского раунда переговоров такая эскалация тарифов внутри отдельных производственно-сбытовых цепей в настоящее время все реже встречается в международной торговле сельскохозяйственной продукцией.

В целом, становится ясно, что при еще недостаточной степени регулирования процесса сокращения таможенных тарифов дальнейшие торговые переговоры должны сосредоточиться на решении двух основных проблем: на ликвидации тарифной дисперсии и ограничении тарифной эскалации. Естественно, что должно быть принято соглашение о приоритетном снижении более высоких таможенных тарифов, что поможет решить проблему расхождения в уровнях тарификации различных сельскохозяйственных продуктов и ограничит страны в возможности установления более высо-

ких защитных мер по приоритетным для себя товарам. Аналогичное соглашение по торговле промышленной продукцией было достигнуто еще в течение Токийского раунда переговоров, так что представляется возможным использовать данный опыт и применительно к регулированию сектора международной торговли сельскохозяйственной продукцией.

Тарифные квоты

Установление новых тарифных квот в секторе международной торговли сельскохозяйственной продукцией, ставшее одним из итогов принятия Соглашения ВТО по сельскому хозяйству, основанное на принципе обязательного обеспечения минимальных условий доступа импортной продукции на внутренний рынок государства, вызвало наибольшую критику из всех применяемых в настоящее время принципов ВТО в мировом аграрном секторе. Тарифные квоты, по мнению многих экономистов, ведут к установлению режима управляемой торговли, т.к., по сути дела, тарифная квота может рассматриваться как совокупность двух или более тарифов, применяемых к одному и тому же продукту, что позволяет государству ограничивать ввоз на внутренний рынок «неудобных» импортных продуктов. В тех случаях, когда по условиям Уругвайского раунда запрещается установление тарифов выше уровня квот, тарифные квоты могут быть использованы в качестве количественных торговых барьеров. В данном случае национальные правительства могут не участвовать в торговле сельскохозяйственной продукцией через государственные торговые агентства, а просто распределять лицензии на торговлю и устанавливать соответствующие тарифные квоты, получая основной доход именно от такого рода деятельности. Тогда, когда разница между внутренней и мировой ценой продукта превышает тариф с включенной в него квотой, собственник лицензии получает дополнительный доход (его можно назвать рентой). В этом случае у торговых агентов возникает интерес к обладанию такой лицензией, что может приводить к созданию несправедливого, предпочтительного механизма распределения лицензий. Такой механизм обычно не только прямо направлен на распределение дохода от применения тарифных квот, но и оказывает влияние на характер внешнеторговой деятельности, т.к. в некоторых случаях право установления уровня тарифных квот предоставляется непосредственно собственнику лицензии. Многие тарифные квоты устанавливаются на двусторонней основе в обход принципа ВТО о наиболее благоприятствующей нации. Поэтому в рамках будущих торговых переговоров очевидна необходимость ограничения тарифного квотирования как инструмента торговой политики государства.

Ограничение влияния тарифных квот на характер международной торговли сельскохозяйственной продукцией возможно путем введения конкурентного принципа распределения лицензий. Некоторые страны, например Исландия, Норвегия, Южная Корея, уже непосредственно после проведения Уругвайского раунда ввели аукционный принцип распределения лицензий. При этом, участвуя в аукционе, импортер не платит налоги, более высокие, чем ожидаемый размер ренты, получаемой от разницы внут-

ренних и мировых цен. Экспортеру же при этом все равно, достанется ли данная рента импортирующей компании или эквивалентный налог заплатят правительству страны-импортера. Более того, при использовании аукционной системы между торговыми компаниями появляется конкуренция и наиболее конкурентоспособная компания получает доступ к лицензии. Эта компания, будучи более эффективной, в состоянии заплатить экспортеру наивысшую из возможных цен товара, в отличие от менее эффективной компании, рассчитывающей на получение лицензии либо на основании участия в таком бизнесе ранее, либо на основании более ранней заявки на лицензию, либо за счет установления хороших отношений с органом власти, занимающимся распределением лицензий. Более того, т.к. аукционная система поощряет конкуренцию в целом, то наиболее конкурентоспособная экспортирующая страна получает доступ на внутренний рынок наиболее конкурентоспособной импортирующей страны, в чем и состоит смысл принципа ВТО о наиболее благоприятствующей нации.

Следовательно, аукционный принцип распределения лицензий на ведение внешнеторговой деятельности в аграрном секторе мирового рынка, а также соответствующий конкурентный принцип установления тарифных квот должны быть однозначно определены как основополагающие принципы ВТО в данной сфере, применение которых будет способствовать либерализации международной торговли аграрной продукцией.

В целом, следует отметить, что в течение многих лет международные переговоры, проводимые в рамках ГАТТ, практически не касались вопросов регулирования международной торговли сельскохозяйственной продукции, унификации принципов аграрной политики отдельных государств и либерализации характера торговых отношений в данной области. Более того, вследствие преобладания в политике многих стран протекционистских тенденций международные правила торговли сельскохозяйственной продукцией, устанавливаемые ГАТТ, были неэффективны. Поэтому Уругвайский раунд переговоров, повлекший за собой создание Всемирной торговой организации, может быть назван первым серьезным шагом на пути к созданию четких и эффективных правил поведения на мировом аграрном рынке. В частности, были установлены новые, более прозрачные правила обеспечения доступа на внутренний рынок, конкуренции экспортеров и импортеров сельскохозяйственной продукции, внутренней поддержки сельскохозяйственных производителей и экспортного субсидирования. При этом, естественно, создание ВТО и современный характер деятельности данной организации предполагают и ряд несоответствий в различных сферах торговли сельскохозяйственной продукцией, что должно быть устранено в рамках будущих, уже, главным образом, двусторонних переговоров по условиям вступления и участия стран в данной торговой организации. Возможно, для обеспечения действительно либерального, равноправного и недискриминационного характера международной торговли сельскохозяйственной продукции потребуется проведение следующих раундов торговых переговоров. Но все-таки значительная часть работы по созданию свободного мирового аграрного рынка и единой торговой организации, регулирую-

щей данный рынок, уже сделана, в дальнейшем необходимо только совершенствовать основные принципы ВТО, приспосабливая их к постоянно меняющимся условиям современной мировой экономики.

3.2. Проблемы вступления России в ВТО

Присоединение к ВТО – один из центральных вопросов нынешней экономической и внешнеторговой политики России. Однако обсуждение его в прессе, а зачастую и среди профессионалов, фокусируется на узком круге проблем, связанных с выбором конкретных условий присоединения, а именно определением тарифов и субсидий по отдельным товарам или группам товаров. В действительности это намного более объемный вопрос, включающий также принятие Россией ряда серьезных обязательств в области внутренней и внешней экономической политики, которые окажут комплексное воздействие на социально-экономическое развитие страны. Поэтому необходимо более открытое и широкое обсуждение данной проблемы.

Общие макроэкономические аспекты вступления России в ВТО

Сегодня ВТО является единственной в мире организацией, в рамках которой согласуются все основные вопросы, связанные с режимом международной торговли товарами и услугами. На страны-члены ВТО приходится около 90% мирового товарооборота. ВТО все активнее превращается в некую глобальную экономическую организацию по регулированию всех процессов международного обмена товарами, капиталами, услугами, рабочей силой. Следовательно, не участвовать в работе такого форума Россия более не может.

Переговоры по присоединению России к ВТО начались в 1995 г. Переговоры по условиям доступа на российский рынок товаров и услуг ведутся с 1998 г. (по услугам – с начала 2000 г.). С середины 2000 г. переговорный процесс резко интенсифицировался. В 2002 г. был одобрен План мероприятий по приведению законодательства Российской Федерации в соответствие с нормами и правилами ВТО и принят проект распоряжения Правительства Российской Федерации по данному вопросу.

К процессу по присоединению России к ВТО Правительство все более активно подключает хозяйствующие структуры. Комиссия Правительства Российской Федерации по присоединению России к ВТО уделяет особое внимание учету мнений российских производителей при формировании общей позиции России на переговорном процессе в Женеве. А с конца июля 2001 г. Минэкономразвития России проводит серию региональных конференций с участием бизнес-элит.

Сейчас многие предприятия России мало осведомлены о порядке и последствиях присоединения России к ВТО. И без предварительной работы в регионах присоединение России к ВТО может оказаться губительной силой для фирм и компаний многих субъектов Федерации. С целью создания открытого и заинтересованного обсуждения данной проблемы и проводятся конференции во всех семи федеральных округах России. В начале ноября 2002 г. состоялась четвертая Министерская конференция членов

Таблица 7.

Страны-члены Рабочей группы ВТО по вступлению России

№	Страна	Дата вступления
1	Австралия	01.01.1995
2	Албания	01.01.1995
3	Аргентина	01.01.1995
4	Болгария	01.12.1996
5	Боливия	12.09.1995
6	Бразилия	01.01.1995
7	Бруней Даруссалам	01.01.1995
8	Венгрия	01.01.1995
9	Венесуэла	01.01.1995
10	Гватемала	21.07.1995
11	Гондурас	01.01.1995
12	Гонконг (Китай)	01.01.1995
13	Грузия	14.06.2000
14	Доминиканская республика	09.03.1995
15	Европейский Союз	01.01.1995
16	Египет	30.06.1995
17	Израиль	21.04.1995
18	Индия	01.01.1995
19	Индонезия	01.01.1995
20	Исландия	01.01.1995
21	Канада	01.12.1995
22	Кипр	30.07.1995
23	Киргизия	20.12.1998
24	Китай	11.12.2001
25	Колумбия	30.04.1995
26	Корея (Республика, Южная Корея)	01.01.1995
27	Коста Рика	01.01.1995
28	Куба	20.04.1995
29	Кувейт	01.01.1995
30	Латвия	10.01.1999
31	Литва	31.05.2001
32	Лихтенштейн, Швейцария	01.09.1995
33	Маврикий	01.01.1995
34	Малайзия	01.01.1995
35	Марокко	01.01.1995
36	Мексика	01.01.1995
37	Молдова	26.07.2001

38	Монголия	29.01.1997
39	Никарагуа	03.09.1995
40	Новая Зеландия	01.01.1995
41	Норвегия	01.01.1995
42	Оман	09.11.2000
43	Пакистан	01.01.1995
44	Панама	06.09.1997
45	Парагвай	01.01.1995
46	Перу	01.01.1995
47	Польша	01.07.1995
48	Румыния	01.01.1995
49	Сальвадор	07.05.1995
50	Сингапур	01.01.1995
51	Словакия	01.01.1995
52	Словения	30.07.1995
53	США	01.01.1995
54	Таиланд	01.01.1995
55	Китайский Тайбей (Тайвань)	01.01.2002
56	Тунис	29.03.1995
57	Турция	29.03.1995
58	Уругвай	01.01.1995
59	Филиппины	01.01.1995
60	Хорватия	30.11.2000
61	Чехия	01.01.1995
62	Чили	01.01.1995
63	Шри-Ланка	01.01.1995
64	Эквадор	21.01.1996
65	Эстония	13.12.1999
66	Южно-Африканская Республика	01.01.1995
67	Япония	01.01.1995

ВТО в Катаре. В конференции приняли участие 142 страны-члена ВТО и 30 государств – наблюдателей, а также представители ведущих международных и региональных финансово-экономических организаций. В рамках конференции было принято решение о начале нового раунда многосторонних торговых переговоров. В ходе подобных переговоров определяются стратегические направления развития международного торгового режима на долгосрочную перспективу. Результатом переговоров должно стать дальнейшее укрепление системы регулирования международной торговли, а также согласование конкретных мер либерализации торговых механизмов.

Российская делегация, как и другие присоединяющиеся к ВТО страны, приняла участие в конференции в качестве наблюдателя.

В целом, стратегическая задача – скорейшее присоединение к ВТО, но не любой ценой, а на приемлемых для России условиях. Достижение приемлемых договоренностей между Россией и основными торговыми партнерами и определит сроки присоединения к этой организации.

Переговоры об условиях доступа товаров на рынок – это один из четырех элементов пакета условий присоединения любой страны к ВТО (три других – услуги, сельское хозяйство и системные вопросы). Важнейшей (но не единственной) частью таких переговоров являются тарифные переговоры о тех максимально допустимых уровнях ставок ввозных таможенных пошлин, которые данная страна будет иметь право использовать после своего присоединения к ВТО. Тарифные переговоры ведутся на двусторонней основе со всеми заинтересованными странами ВТО и завершаются подписанием соответствующих двусторонних Протоколов.

В рабочей группе ВТО по выработке условий присоединения России насчитывается более 60 стран (ЕС при этом рассматривается как одна страна), и число членов Рабочей группы постоянно растет. Учитывая, что переговоры ведутся по каждой из 11 тысяч позиций, имеющихся в российском импортном тарифе, легко понять, что даже с чисто технической точки зрения тарифные переговоры – очень сложный и трудоемкий процесс. Эти переговоры ведутся Россией с 1998 г. и прошли несколько этапов.

В 1998 г. Россия представила партнерам по ВТО свои первоначальные тарифные предложения, которые носили, по суги дела, явно протекционистский характер и говорили не об открытии, а о закрытии российского рынка. Эти предложения, хотя формально и не были отвергнуты партнерами, фактически были сочтены ими неприемлемыми, а тарифных переговоров на их основе не велось. Только к концу 1998 г. на базе различных уступок со стороны России удалось достичь согласия ЕС и США вступить в реальные тарифные переговоры, которые были начаты в феврале 1999 г. в Москве. Так завершился первый этап тарифных переговоров – стадия взаимного ознакомления и «прощупывания» позиций.

Второй этап – это 1999 г.: переговоры велись только с ЕС и США, хотя достаточно интенсивно. Но контуры возможного компромисса еще не просматривались. Поступили тарифные запросы от ряда других стран ВТО (Венгрия, Корея, Польша, Швейцария, Норвегия, Турция и др.). Но они были явно направлены на существенное открытие рынка по ряду товаров, поэтому значимых переговоров с этими странами в тот период не велось. Таким образом, второй этап – это начало практических тарифных переговоров с ЕС и США и расширение круга участвующих в тарифных переговорах до 15 стран.

В 2000 г. (третий этап) наступил своего рода перелом. Интенсивность тарифных переговоров существенно возросла. Впервые были обозначены, хотя и очень предварительно, контуры возможного компромисса в рамках переговоров с ЕС и США. Тут же начались активные тарифные переговоры с Канадой и Японией. Количество тарифных запросов от различных стран ВТО

и степень их реальности резко увеличились. В переговорах начали участвовать уже 38 стран ВТО, т.е. большинство торговых партнеров России. С некоторыми из них переговоры шли достаточно конструктивно, и доля позиций тарифа, по которым удалось достичь согласия, превысила 50%.

Четвертый этап – настоящее время, когда по инициативе российской стороны интенсивность тарифных переговоров еще больше возросла. С крупнейшими странами ВТО за это время было проведено 6 раундов переговоров, в том числе и в столицах этих стран, а с другими 40 государствами – не менее четырех полномасштабных раундов. Это позволило достичь следующих результатов:

1. В реальные переговоры удалось вовлечь практически всех торговых партнеров России. Важно, что это было достигнуто именно на данной стадии, поскольку некоторые страны ВТО исповедуют тактику выхода на тарифные переговоры с максималистскими требованиями уже непосредственно перед самым присоединением, и присоединяющаяся страна для достижения конечного результата вынуждена идти на чрезмерные уступки.

2. Степень согласованности позиций с подавляющим большинством партнеров достигла 80%.

3. С некоторыми государствами переговоры уже перешли в финальную стадию, когда на переговорном столе осталось 3–5 несогласованных групп товаров.

В настоящее время Россия ведет переговоры по вступлению в ВТО на основе следующих принципов:

1. Нет никаких сроков присоединения России к ВТО и завершения тарифных переговоров. Эти переговоры будут завершены тогда, когда будут достигнуты необходимые для России результаты.

2. В момент присоединения России к ВТО ни одна ставка таможенного тарифа не будет понижена. Они останутся на том же уровне, что и до присоединения.

3. Через определенное время после присоединения ставки пошлин на некоторые товары могут быть незначительно снижены (в среднем на 3–5 процентных пунктов). Это либо те товары, в расширенном допуске которых на российский рынок страна заинтересована сама (не производимое в России сырье или полуфабрикаты, прогрессивное технологическое оборудование, элементы отделки или комплектующие, делающие российскую готовую продукцию конкурентоспособной на мировых рынках), либо те товары, снижение таможенных пошлин на которые российским товаропроизводителям ничем не грозит (например, изделия из черных металлов и т.п.).

4. По каждому товару, по которому может произойти снижение пошлин, в обязательном порядке предусматривается переходный адаптационный период, длительность которого в зависимости от «чувствительности» соответствующего российского товара и фискальных факторов варьируется от 3 до 7 лет с момента присоединения России к ВТО.

5. Россия не рассматривает свое участие в необязательных тарифных договоренностях ВТО в качестве обязательного предварительного условия

своего присоединения к ВТО, но по результатам двусторонних переговоров Россия может приблизиться к условиям некоторых из них (гармонизация тарифов на химические товары, Соглашение по информационным технологиям) – тех, которые не наносят ущерба интересам российской экономике или способствуют ускорению ее развития.

Но найти компромиссную формулу в торговых переговорах, устраивающую и наших партнеров, и российских товаропроизводителей, будет невозможно без активного участия российского бизнеса, как на фазе подготовки переговорной позиции, так и непосредственно в ходе самих переговоров.

Преобладающее мнение среди ведущих отечественных экономистов таково, что представители крупного национального бизнеса не хотели бы вступления в ВТО. Это понятно, поскольку вступление в ВТО предполагает гораздо большую открытость для всех: для прессы, для общества, в том числе и открытость их налоговых отчислений, а крупные компании в силу множества причин опасаются этого. При этом средний бизнес опасается, что потеряет больше, чем приобретет в ситуации вступления России в ВТО, потому что после вступления ощутимо упадут внутренние цены. Бесспорным представляется только выигрыш мелкого бизнеса, потому что мелкий бизнес, с одной стороны, может существенно сокращать издержки и продавать товар по достаточно низким ценам. А с другой стороны, даже потенциальные потери мелкого бизнеса уже по определению меньше, чем в крупных компаниях, которым действительно есть что терять. Мелкий бизнес всегда достаточно мобильно и легко может переквалифицироваться и диверсифицировать свое производство.

Естественно, что вступление в ВТО потенциально может дать множество преимуществ для любого национального субъекта внешнеэкономической деятельности, будь то крупная транснациональная корпорация или мелкий частный бизнес. Основные преимущества вступления любой страны в систему ВТО можно представить как совокупность трех аспектов: повышение степени открытости рынков, облегчение доступа к иностранным инвестициям, унификация отечественной законодательной базы в области международной торговли в соответствии с мировыми требованиями. Основные положительные аспекты вступления России в ВТО, учитывающие современную ситуацию и ее изменение по итогам вступления, представлены в таблице 8.

Естественно, что, наряду с однозначно положительными аспектами вступления России в систему международной торговли, регулируемой на основе правил ВТО, существуют и некоторые спорные вопросы, в настоящее время широко обсуждаемые как отечественными экономистами, так и различными средствами массовой информации.

При присоединении к ВТО страна-кандидат принимает на себя определенные обязательства. Можно выделить два главных направления этих обязательств. Во-первых, это обязательства, связанные с необходимостью приведения национального законодательства и практики его применения в соответствие с нормами и правилами ВТО. Во-вторых, это согласование в ходе переговоров индивидуальных обязательств, т.е. условий либерализации доступа на рынок товаров и услуг. Именно с этими направлениями

Таблица 8.

Положительные аспекты вступления России в ВТО

Современная ситуация	Ситуация после присоединения
Условия доступа российских товаров и услуг на основные рынки сбыта ухудшаются. В настоящее время против России применяется более 90 мер дискриминационного характера, общий прямой ущерб от которых оценивается в 3–4 млрд. долл. Доступ на рынки становится проблемой экономической безопасности страны.	Дискриминация должна быть устранена. Россия сможет вести переговоры по улучшению условий доступа на рынки – снижению тарифов, снятию ограничений на поставку услуг. Россия получит доступ к судебной системе разрешения споров ВТО и к возможности принудительного исполнения решений.
Россия изолирована от участия в разработке новых правил международной торговли. В результате могут быть приняты решения, ставящие под угрозу стратегические интересы страны (например, это касается таких новых для ВТО вопросов, как торговля и окружающая среда (экологический демпинг), торговля и социальные вопросы (социальный демпинг), особые правила торговли энергоносителями.	Россия сможет принять участие в выработке новых правил международной торговли с учетом ее текущих и стратегических интересов.
Расширение ЕС за счет государств ЦВЕ и Прибалтики ухудшит условия доступа на рынки этих стран. Россия не имеет правовых возможностей для защиты своих интересов.	ВТО предоставляет возможность получения компенсаций за ущерб, нанесенный в случае расширения таможенного союза ЕС.
Законодательство России противоречиво и непоследовательно, подвержено непредсказуемым изменениям. Это существенно препятствует нормальному развитию экономической деятельности, привлечению капиталовложений.	Участие в ВТО предполагает стабильность и транспарентность законодательства, основанного на многосторонних нормах. Само по себе оно существенно повышает привлекательность государства для иностранных инвестиций.
Субъекты Федерации часто применяют меры, препятствующие нормальным экономическим обменам.	Согласно нормам ВТО, участник должен привести все свое законодательство, в том числе на региональном уровне, в соответствие с общими и специфическими обязательствами России.
Лоббирование интересов отдельных компаний и групп может стать серьезной проблемой для правительства и законодательных органов.	Участие в ВТО существенно сократит возможности лоббирования, т.к. Россия будет связана жесткими обязательствами, в том числе обязательством недискриминации.
Таможенная политика России, как и политика регулирования доступа на рынок, имеет противоречивый характер.	Участие в ВТО подчинит политику регулирования доступа на рынок строгим международным правилам.
Интеграция России и других стран СНГ идет крайне медленно и поставлена под угрозу в связи с присоединением к ВТО Грузии и Киргизии и намерением присоединиться к ВТО Украины и ряда других стран.	Участие России в ВТО будет способствовать укреплению отношений в рамках СНГ на основе соглашений о свободной торговле и, в отдельных случаях, создания таможенного союза.

Таблица 9.

Спорные вопросы присоединения России к ВТО

Аргументы против присоединения	Контраргументы
Россия лишится возможности защиты товаропроизводителей, т.к. тариф будет связан, а субсидии ограничены.	Уровень «связывания» тарифа – вопрос переговоров. Скорее всего, удастся добиться среднего уровня «связывания» в 12%, что выше, чем ожидаемый уровень тарифной защиты после реализации последних решений о «гармонизации». Россия сможет активно применять инструменты селективной защиты секторов от наносящей ущерб конкуренции, которые до сих пор практически не используются. В критических случаях Россия сможет выйти из «связывания» тарифа. Что касается субсидий, то запреты касаются главным образом только экспортных субсидий в промышленности, которые в России практически не предоставляются. Практика селективного субсидирования в последние годы ограничена до минимума. Отдельным вопросом является субсидирование аграрного сектора, где все виды субсидирования пока разрешены ВТО.
Россия будет вынуждена открыть ключевые рынки услуг, в том числе финансовых, что нанесет ущерб национальным интересам.	Это также вопрос переговоров. Ни один партнер пока не требует полной либерализации доступа на эти рынки. Кроме того, в проект обязательств России заложены некоторые меры, применение которых сможет устранить негативный эффект иностранной конкуренции даже в случае полного открытия рынка той или иной услуги. В настоящее время доступ для иностранных поставщиков ограничен только в 6 секторах услуг. В критических случаях Россия сможет выйти из обязательств по доступу на конкретный рынок услуг.
Россия потеряет возможность проводить суверенную экономическую политику.	Уже в настоящее время экономический суверенитет России ограничивается более чем 4000 международных договоров, в которых она участвует. Ряд этих договоров (Договор к Энергетической хартии, Соглашение о партнерстве и сотрудничестве с ЕС) содержит, в том числе через прямую ссылку на конкретные статьи соглашений ВТО, обязательства, идентичные или сопоставимые с обязательствами участников ВТО. С другой стороны, решение ряда важных макроэкономических задач нереально без использования уже накопленного опыта других стран.
Участие в ВТО приведет к росту расходной части федерального бюджета.	Расходы государства по участию в ВТО не превышают 1–2 млн. долл. в год (членский взнос, расходы на содержание аппарата).
Участие в ВТО потребует серьезных изменений в работе правительства.	В данном случае речь идет о решении достаточно непростой задачи подготовки квалифицированных государственных служащих.

принятия обязательств могут быть связаны и основные экономические последствия присоединения страны к ВТО. Поэтому анализ последствий присоединения был сосредоточен на:

1) Исследовании последствий изменения законодательства в соответствии с нормами и правилами ВТО, как в отношении отражения общих принципов, так и выполнения конкретных требований в области применения инструментов торговой политики.

2) Исследовании последствий принятия обязательств по доступу на рынок товаров и услуг.

3) Исследовании возможностей использования механизмов защиты внутреннего рынка в случае демпинга или применения иностранных субсидий.

Таким образом, последствия принятия обязательств в рамках процесса присоединения могут носить как качественный характер, например изменение законодательства, так и количественный, например динамика и соотношение производства и импорта, которые могут быть наблюдаемы и оценены статистически.

Анализ возможных обязательств в области изменения законодательства и применения правил торговли в целом показал, что следование нормам и правилам ВТО не создаст существенных негативных экономических последствий. Применение принципов национального режима и режима наибольшего благоприятствования способно привести к некоторому обострению иностранной конкуренции на внутреннем рынке. Однако возможные затруднения будут компенсированы благодаря повышению транспарентности, более высокой предсказуемости действий властей и устранению неоправданных ограничений на рынке.

Обязательства в области применения национального режима также могут касаться практики применения косвенных налогов при импорте – НДС и акцизов. Возможные изменения порядка взимания этих налогов могут сказаться на размерах поступлений в бюджет, однако они практически не скажутся на размерах импорта и условиях конкуренции иностранных и отечественных товаров на внутреннем рынке.

Налагаемые в рамках норм и правил ВТО ограничения в использовании ряда нетарифных инструментов регулирования импорта также не приведут, как представляется, к заметным экономическим последствиям, т.к. в настоящее время применение таких инструментов не практикуется широко, а действующее законодательство уже ставит для него известные рамки. В первую очередь, это относится к применению таких инструментов, как лицензирование и количественные ограничения.

Обязательства в рамках ВТО могут затронуть также практику применения таможенных налогов и сборов. В данном случае возможные экономические последствия для импорта будут зависеть, в основном, от того, каким образом будут устанавливаться и применяться такие сборы, т.к. правила ВТО предусматривают лишь их взаимосвязь с фактическими расходами таможенных органов на осуществление таможенных процедур. Таким образом, страна-участник ВТО самостоятельно может определить порядок их установления и взимания на основе этого правила.

В целом, содержательное выполнение норм и правил ВТО в данной области не приведет к принципиальным изменениям механизмов регулиро-

вания торговли, а также не вызовет заметного роста импорта и резкого изменения условий конкуренции иностранных и отечественных товаров на внутреннем рынке. Таким образом, выполнение обязательств в области обеспечения соответствия внутреннего законодательства нормам и правилам ВТО и следование ограничениям в отношении использования нетарифных инструментов не приведут к заметным отрицательным последствиям для развития производства.

Напротив, изменение законодательства может стать фактором повышения конкурентоспособности российских предприятий за счет устранения некоторых излишних ограничений, формирования здоровой конкурентной среды с равными и недискриминационными условиями ведения предпринимательской деятельности, а также увеличения уровня транспарентности законодательства и мер регулирования.

Основной предпосылкой успешного преодоления сложностей в области трансформации законодательства и использования его преимуществ в рамках ВТО является эффективное продолжение процесса совершенствования законодательства в рамках экономических реформ, ибо данный процесс практически полностью совпадает с адаптацией законодательства к нормам и правилам ВТО. Речь идет, прежде всего, об устранении излишнего административного давления на предприятия и повышении степени прозрачности всего законодательства. Так, например, обеспечение соответствия нормам и правилам ВТО законодательства в области применения технических барьеров в торговле (Федеральный закон «О техническом регулировании» №184 от 30.12.02) может способствовать повышению конкурентоспособности российских компаний на внутреннем и внешнем рынках. Основные последствия, которые могут возникнуть в данной области, можно отразить следующим образом:

Благодаря тому, что будет существенно повышена степень транспарентности законодательства и процессов принятия решения, а также обеспечено формальное соответствие законодательства требованиям и правилам ВТО, создаются благоприятные условия для профилактики торговых конфликтов, связанных с применением мер технического регулирования. В особенности, это относится к применению ветеринарных, санитарных и фитосанитарных мер. Благодаря выравниванию условий применения мер административного регулирования в России и конкурирующих странах (т.к. основные конкуренты России на мировом рынке являются членами ВТО) устраняются возможные элементы искусственного снижения конкурентоспособности российских товаров из-за существования элементов дискриминации и необоснованных ограничений во внутреннем законодательстве.

В целом, эффект от упрощения и гармонизации системы технического регулирования может проявиться в следующем:

· упрощение и рационализация процедур подтверждения соответствия, ускорение оборачиваемости средств;

· повышение конкурентоспособности продукции за счет более гибкой системы технических требований и гармонизации национальных и международных требований;

· повышение инвестиционной привлекательности национальной экономики;

· снижение расходов и устранение дублирования в области надзора и контроля за соблюдением торговых требований;

· уменьшение числа документов и повышение степени прозрачности системы технического регулирования.

Результаты подробного количественного анализа последствий принятия обязательств в области доступа на рынок указывают на то, что возникновение существенных негативных последствий является маловероятным. Ключевыми факторами, которые будут определять темпы развития промышленности в целом и отдельных отраслей, будут те, которые непосредственно не связаны с возможными обязательствами в рамках ВТО – прежде всего, факторы внутриэкономического характера. При этом можно предположить, что возможные изменения условий доступа на рынок иностранных товаров не скажутся радикально на условиях конкуренции отечественных и иностранных товаров на внутреннем рынке и не приведут к существенным отрицательным последствиям для экономики.

Приведенные выводы справедливы для всех рассмотренных основных сценариев принятия индивидуальных обязательств (т.е. не связанных с изменением законодательства в соответствии с общими нормами и правилами ВТО, о которых говорилось выше): установление в течение переходного периода импортных пошлин на уровне связывания в соответствии с тарифными предложениями, замораживание пошлин на текущем уровне с последующим снижением в соответствии с тарифными предложениями в течение переходного периода (т.е. установлении фактического уровня пошлин ниже предлагаемых уровней связывания), вариант сценария с учетом возможных изменений практики взимания НДС и таможенных сборов (дополнительный сценарий).

Все перечисленные сценарии сопоставлялись с базовым вариантом, который предусматривает сохранение действующих ставок таможенных пошлин.

Первый сценарий – исходный. Развитие экономики осуществляется, исходя из сложившейся в настоящее время тарифной, бюджетной и налоговой политики. Сценарий соответствует сохранению существующей ситуации в случае неприсоединения или присоединения при сохранении действующих ставок импортных таможенных пошлин.

Второй сценарий. Развитие экономики прогнозировалось с учетом предложений РФ по связыванию ставок таможенного тарифа. Расчеты строились на том, что во всех случаях будут полностью использованы возможности повышения пошлин в рамках связанных уровней. При этом предполагалось постепенное снижение ставок пошлин в течение переходных периодов по соответствующим позициям таможенного тарифа.

Третий сценарий – аналогичный второму, но без предположения о возможном повышении пошлин до связанных уровней, т.е. изменение пошлин предполагалось только в сторону понижения.

В целом прогнозируемые изменения торгового режима не вызовут более существенных изменений тарифной системы, чем те, которые наблю-

дались в последние 6–7 лет. Очевидно, что при условии сохранения тенденции к экономической стабилизации и дальнейшей адаптации предприятий к условиям открытой рыночной экономики, последствия таких изменений тарифной системы не будут чувствительными для экономики.

В целом, можно сделать вывод, что в десятилетней перспективе фактор присоединения к ВТО не окажет воздействия на основные пропорции в экономике. Независимо от сценариев присоединения, к 2010 г. будет иметь место рост доли конечного потребления в объеме использованных ресурсов – рост составит около 14%, возрастет также доля инвестиций в конечном потреблении с 18,4% до 21,7%.

Независимо от того, состоится присоединение России к ВТО или нет, объем экспорта относительно промышленного производства будет иметь некоторую тенденцию к снижению. Причем наименее значительным это снижение будет в случае неприсоединения (на 3,4%), а наиболее значительным – в случае присоединения на условиях базового тарифного предложения и изменения порядка расчета НДС по импорту (3,6%). Такая тенденция вполне естественна и является следствием экономической стабилизации и экономического роста, что выражается в активизации внутреннего спроса и расширении объема внутреннего рынка. При этом значение экспорта как фактора, компенсирующего падение спроса на внутреннем рынке в условиях спада, сократится.

Отечественная экономика имеет достаточно высокую степень устойчивости к такому рычагу экономического регулирования, как условия доступа на рынок иностранных товаров. Основные тенденции развития экономики будут определяться отнюдь не факторами, связанными с присоединением или неприсоединением России к ВТО, а общим ходом экономического развития.

Наиболее высокие темпы роста объемов промышленного производства будут иметь место при развитии событий по всем сценариям в одних и тех же отраслях. Это такие отрасли промышленности, как лесная и деревообрабатывающая (1,82344 и 1,81752 по двум указанным вариантам соответственно и 1,817 по третьему сценарию), промышленность строительных материалов (1,6383486 и 1,637659 соответственно, и 1,638 по третьему сценарию), машиностроение и металлообработка (1,6460822 и 1,6373749 соответственно, и 1,637 по третьему сценарию), пищевая (без мукомольно-крупяной) промышленность (1,5051104 и 1,5448593 соответственно, и несколько меньше – 1,540 по третьему сценарию), полиграфия (1,5093734 и 1,510023). Как видно из приведенных данных, отклонения результатов по вариантам крайне незначительны. Так, по машиностроению и металлообработке, лесной и деревообрабатывающей промышленности присоединение к ВТО дает несколько менее высокие темпы роста (99,5% и 99,7% от варианта неприсоединения).

Самые низкие темпы роста в отраслях машиностроения имеют место в производстве горношахтного и горнорудного оборудования (темпы роста по 1, 2 и 3 сценариям – 1,1889–1,1883), тракторов, сельхозмашин и запчастей к ним (1,24–1,26), а также в автомобилестроении (1,3769332–1,350268 и 1,349 соответственно). Как видно из приведенных данных, существенное

отставание в темпах роста производства в указанных отраслях от средних показателей по машиностроению в целом имеет место не только в случае присоединения к ВТО, но и при неприсоединении. Причем в такой отрасли, как тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, присоединение обеспечивает даже чуть более высокий рост (на 1–1,1%). Относительно выраженное отставание темпов роста объемов производства при присоединении от таковых в случае неприсоединения имеет место в автомобилестроении – темпы роста оказываются на 2% ниже (1,35 и 1,349 против 1,376). В остальных случаях отставание темпов роста объемов производства при присоединении к ВТО на 0,5% ниже, чем при неприсоединении.

Самые низкие темпы роста объемов промышленного производства в случае неприсоединения России к ВТО, равно как и в случае присоединения, ожидаются в одних и тех же отраслях.

Так, наиболее низкие темпы роста наблюдаются в медицинской промышленности (1,196 и 1,17 в случаях неприсоединения и присоединения соответственно), в том числе в производстве медицинской техники рост составит всего 1,0951736 при неприсоединении и 1,0938045 по двум вариантам присоединения соответственно, а в химико-фармацевтической промышленности – 1,2168179, 1,1880267 и 1,187 соответственно. Для этой отрасли присоединение к ВТО дает существенное отклонение прогноза от варианта неприсоединения.

С определенной долей условности «чувствительность» отраслей к фактору присоединения была проанализирована на основе следующих критериев: «нечувствительные» отрасли – отклонения показателей в зависимости от сценариев присоединения составляют не менее 0,1%, «промежуточные» отрасли – различия находятся в диапазоне 0,1–1. Последнюю же группу наиболее «чувствительных» составляют отрасли, для которых динамика производства в случаях присоединения и неприсоединения к ВТО различается более, чем на 1%. (максимальное расхождение в темпах роста между вариантами составляет 9,6% по мясомолочной промышленности.) В целом уровень чувствительности к фактору присоединения можно считать низким.

Различие в показателях нормы прибыли в 2010 г. между вариантами в целом по промышленности незначительно. Так, в случае неприсоединения России к ВТО норма прибыли по промышленности составит 23,37%, а в случае присоединения на условиях базового варианта тарифных обязательств – 23,33%.

Практически для всех отраслей условия присоединения или неприсоединения к ВТО не являются ключевым фактором для динамики соотношения импорта и собственного производства.

Наиболее чувствительными к присоединению или неприсоединению к ВТО по показателю соотношения импорта и внутреннего производства в текущих ценах являются такие отрасли, как мясомолочная, микробиологическая промышленность, тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, химико-фармацевтическая промышленность, а также автомобилестроение. По этим отраслям имеет место наиболее существенное расхождение прогноза по первому и второму сценариям.

Рост импорта относительно внутреннего производства будет самым значительным в мясомолочной промышленности. Так, к 2010 г. импорт здесь должен увеличиться с 28,1% от внутреннего производства до 46,9% или 35,9% в зависимости от сценария (первый или второй). Менее значительным будет повышение отношения импорта и внутреннего выпуска в легкой промышленности. В 2010 г. в случае неприсоединения России к ВТО его величина составит только 58,9%, а в случае присоединения на условиях базового тарифного предложения – 57,1%.

«Чувствительность» по численности занятых наблюдается еще в трех отраслях: в производстве медицинской техники, кожевенной, меховой и обувной промышленности, а также в мукомольно-крупяной промышленности.

На основании данных по 83 отраслям можно выделить группу наименее «чувствительных» (или «нечувствительных») к тарифному барьеру отраслей по показателю объемов промышленного производства, для которых различие динамики производства в случаях присоединения и неприсоединения составляет менее 0,1%. В эту группу входят 35 отраслей. Еще для 36 отраслей расхождение между результатами прогноза по первому и второму сценариям находится в интервале от 0,1% до 1%.

В группу «чувствительных» отраслей входят только две отрасли, состояние которых может существенно сказываться на бюджетах ряда субъектов России. Это такие отрасли, как автомобилестроение и тракторное и сельскохозяйственное машиностроение. Даже временная остановка указанных производств может серьезно усложнить финансовое положение отдельных региональных бюджетов. Предприятия остальных «чувствительных» отраслей могут существенно влиять на формирование местных бюджетов, если они являются градообразующими. Поэтому проблемы, которые могут возникнуть в рамках «чувствительных» отраслей, будут проявляться, в первую очередь, на уровне местных бюджетов.

Ни одна из «чувствительных» отраслей не является бюджетообразующей на федеральном уровне. Таким образом, проблемы, которые могут возникнуть в этих отраслях, либо вообще не скажутся на федеральном бюджете, либо будут сказываться косвенно – через рост потребности отдельных регионов в финансовой помощи из центрального бюджета. В качестве важнейшего и принципиального вывода следует указать на то, что ни для одной отрасли фактор присоединения к ВТО не ведет к падению или стагнации производства на фоне общей тенденции к экономическому росту. Даже в случае некоторого незначительного замедления роста тенденция к расширению производства сохраняется.

В области доступа на рынок услуг положительные последствия либерализации международной торговли проявляются в большей степени, чем в торговле товарами. Это связано, прежде всего, с тем, что производство и торговля услугами в РФ находятся еще в стадии становления, и пока не сложилась система привязки ресурсов к конкретным секторам услуг. Более высокая подвижность ресурсов позволяет в большей мере воспользоваться преимуществами либерализации внешней торговли. Кроме того, при общем

низком уровне развития сектора услуг приток иностранных капиталов и расширение деятельности иностранных поставщиков услуг способны оказать положительное стимулирующее воздействие. При этом, разумеется, возможно ухудшение положения на рынке и ослабление конкурентных позиций некоторых российских поставщиков услуг. Однако эти трудности могут испытывать отдельные фирмы, но не экономика в целом. Важно также отметить, что изменение условий доступа на рынок в результате переговоров затронет лишь некоторое число секторов услуг и компонентов системы инструментов регулирования. В отношении большинства секторов услуг и инструментов регулирования заметного изменения практики применения мер и ограничений не произойдет, поскольку они не являются предметом обсуждения в ходе переговоров по доступу на рынок и не входят в сферу обязательств в рамках Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС).

В области применения мер защиты внутреннего рынка (антидемпинговые, компенсационные и защитные меры) основные трудности будут связаны с необходимостью обеспечения юридической и процедурной чистоты и четкости применения мер при повышении активности и увеличении масштабов их использования. При этом возникнет потребность в дополнительных расходах, как на уровне частных компаний, так и государства, а также дополнительных инвестициях в создание юридической и консультационной инфраструктур, подготовку кадров соответствующей квалификации.

Таким образом, следует отметить, что не выявлены факторы, которые могут привести к возникновению значительных и явных отрицательных последствий, способных заметно повлиять на направление и темпы развития экономики в целом. Основные тенденции и темпы развития экономики в целом и отдельных отраслей и секторов, как в случае присоединения, так и неприсоединения к ВТО, будут определяться одними и теми же обстоятельствами, которые не связаны непосредственно с фактом присоединения к ВТО. При этом важнейшей предпосылкой благоприятных результатов присоединения и членства в ВТО являются сохранение и поддержание тенденции экономического роста.

Основные результаты по оценке возможных последствий вступления России в ВТО можно сформулировать следующим образом:

1) Не выявлены факторы, которые могут привести к возникновению значительных и явных отрицательных последствий, способных заметно повлиять на направление и темпы развития экономики в целом.

2) Присоединение к ВТО само по себе не приведет к появлению радикальных экономических преимуществ, которые могут быть однозначно выражены в количественной форме.

3) Основные тенденции и темпы развития экономики в целом и отдельных отраслей и секторов, как в случае присоединения, так и неприсоединения к ВТО, будут определяться в основном одними и теми же факторами, которые не связаны непосредственно с фактом присоединения к ВТО.

4) Присоединение к ВТО будет способствовать возникновению ряда структурных, политических и иных качественных факторов и изменений,

которые в целом могут благоприятствовать созданию условий для повышения конкурентоспособности российских предприятий.

5) Обязательства в рамках юридической системы ВТО в целом не требуют радикального изменения системы законодательства и регулирования предпринимательской деятельности в России.

6) Присоединение к ВТО не потребует отказа от развития регионального сотрудничества в рамках СНГ, однако в результате присоединения страны СНГ получат дополнительные стимулы к развитию сотрудничества с третьими странами, а юридические формы регионального сотрудничества станут более четкими и определенными. Это, в свою очередь, во многом избавит сотрудничество в рамках СНГ от политических элементов и потребует конкретизации его экономических компонентов, что в целом, в сочетании с развитием отношений с третьими странами, приведет к рационализации регионального сотрудничества в рамках СНГ.

7) Иностранные торговые партнеры не получат радикальных преимуществ по сравнению с российскими предприятиями при условии, что политика в отношении российских предприятий и политика регулирования предпринимательской деятельности на внутреннем рынке не будут более дискриминационными, чем в отношении деятельности на мировом рынке, и в целом будут отвечать общим антидискриминационным принципам, которые заложены в основу ВТО.

В целом, необходимо отметить, что главной гарантией отсутствия серьезных негативных последствий либерализации доступа на рынок и принятия иных обязательств является проведение сбалансированной и рациональной политики, прежде всего, в отношении мер регулирования внутреннего рынка, продолжение курса реформ в направлении устранения неоправданных ограничений в деятельности российских предприятий, формирование здоровой и справедливой конкурентной среды и создание условий для повышения мобильности ресурсов и факторов производства внутри российской экономики. Все это не только позволит компенсировать потенциальные проблемы и сложности, связанные с присоединением, но и даст возможность воспользоваться преимуществами членства в ВТО.

Присоединение России к ВТО в аспекте развития отечественного агропромышленного комплекса

Неотъемлемой частью переговоров по доступу на рынки товаров являются переговоры по сельскохозяйственной проблематике. Помимо тарифного аспекта, они включают также рассмотрение политики России в отношении государственной поддержки аграрного сектора и экспортного субсидирования. Ответственным федеральным органом, обеспечивающим ведение переговоров, а также разработку и представление позиционных документов по вопросам сельского хозяйства, является Министерство сельского хозяйства Российской Федерации.

Переговоры по сельскохозяйственной тематике ведутся с конца 1998 года, когда на рассмотрение Рабочей группы по присоединению России к ВТО

были представлены первоначальные предложения по обязательствам Российской Федерации в области сельского хозяйства. Данный документ, утвержденный Комиссией Правительства Российской Федерации по вопросам ВТО, фиксировал уровни внутренней поддержки производства сельского хозяйства (агрегированной меры поддержки) и субсидирования экспорта сельхозпродукции и продовольствия в установленном ВТО формате.

Следует отметить, что к агрегированной мере поддержки (AMS) относятся лишь те меры, которые в наибольшей степени оказывают искажающее воздействие на торговлю и производство (дотации на продукцию животноводства и растениеводства, компенсации части затрат на приобретение материально-технических средств, льготное кредитование, ценовая поддержка товаропроизводителей, льготы на транспортировку сельхозпродукции и др.).

В отношении данных мер в соответствии с Соглашением ВТО по сельскому хозяйству принимаются обязательства по связыванию или фиксированию уровня поддержки и его последующему поэтапному сокращению в размере 20% в течение 6-летнего с момента присоединения переходного периода. Это меры так называемого «желтого» сектора (корзины).

В то время как меры, не оказывающие или оказывающие минимальное искажающее воздействие на торговлю и производство сельскохозяйственной продукции и не имеющие целью поддержание цен производителей (научные исследования, образование, информационно-консультационное обслуживание, ветеринарные и фитосанитарные мероприятия, распространение рыночной информации, совершенствование инфраструктуры, содержание стратегических продовольственных запасов, программы регионального развития, страхование урожая и компенсация ущерба от стихийных бедствий, содействие структурной перестройке сельскохозяйственного производства и др.), не связываются обязательствами по сокращению и относятся к так называемому «зеленому» сектору.

Первоначальный уровень связывания обычно рассчитывается как среднегодовая величина фактических расходов за последние три репрезентативные года («базисный период») как на федеральном, так и на региональном уровнях. Аналогичная схема существует для связывания, а затем поэтапного сокращения экспортного субсидирования сельскохозяйственной продукции и продовольствия (в течение 6-летнего периода по затратам – на 36% от первоначально связанного размера субсидий, и по объему – на 21%).

Первоначальные предложения Российской Федерации в отношении мер «желтой» корзины и экспортных субсидий основывались на среднегодовых расчетах с базисным периодом 1989–1991 гг., характеризующимся предкризисными показателями поддержки сельскохозяйственного производства в СССР. В результате российская позиция в 1998 г. выглядела следующим образом: исходный уровень AMS – 84 млрд. долл., экспортных субсидий – 1,6 млрд. долл. В ходе переговорного процесса в силу неприятия со стороны основных торговых партнеров России, в том числе США и ЕС, предлагаемых уровней российские предложения в области внутренней поддержки и экспортных субсидий дважды обновлялись на основе использования различных комбинаций с параметрами продолжительности базисного периода.

Так, в 2000 г. предлагалось рассматривать в качестве базисного периода для расчета AMS два варианта – период 1989–1995 гг., что соответствовало 62,4 млрд.долл. и 1989–1995 гг. за вычетом минимального и максимального значений в указанный период (1992 г. и 1990 г.), эквивалентный 35 млрд. долл., по экспортным субсидиям предлагался период 1988–1995 гг. с уровнем связывания 0,64 млрд. долл. Однако, такие подходы также не нашли должного понимания со стороны главных партнеров по переговорам.

Самыми радикальными переговорщиками из так называемой Кернской группы (члены ВТО – основные экспортеры сельскохозяйственной продукции) – Австралия, Новая Зеландия и др. – предлагался вариант использования в качестве репрезентативного периода 1997–1999гг. Но такой подход для российской стороны неприемлем по ряду причин:

1) Такие условия не представляются возможными для России, учитывая незначительный размер государственной поддержки агропромышленного производства за последние годы (2–3 млрд. долл.) и его потенциальное сокращение после присоединения к ВТО.

2) Опыт присоединения к ВТО других стран показывает, что любое присоединяющееся государство вправе заявлять определенные особые условия присоединения, приводя соответствующую аргументацию, и вопрос в конечном итоге сводится к договоренностям сторон.

3) Соответствующий данному периоду объем поддержки сопоставим с минимальным уровнем, который не подпадает под сокращение (в соответствии с нормами ВТО для развитых стран он составляет 5% от стоимости валовой продукции сельского хозяйства), и Россия в таком случае теряет право на AMS.

Официальная заявленная позиция России, представленная в Секретариат ВТО в марте 2001 г., основывалась на базисном периоде по уровню внутренней поддержки агропромышленного производства 1991–1993 гг. и по экспортным субсидиям – на периоде 1990–1992 гг. Данная позиция предусматривала:

· в отношении AMS – сумму 16,2 млрд. долл. (общий средний показатель AMS, подлежащий связыванию), с поэтапным сокращением в течение 6-летнего периода до 12,9 млрд. долл.,

· в отношении экспортных субсидий – среднюю величину подлежащего связыванию экспортного субсидирования в размере 726 млн. долл., с поэтапным сокращением в течение 6-летнего периода до 464,7 млн. долл.

Одновременно позиция российской стороны была обоснована предполагаемыми среднегодовыми потребностями в бюджетном финансировании сельскохозяйственного сектора, определенными на базе «Основных направлений агропродовольственной политики Правительства Российской Федерации на 2001–2010 гг.».

Как показали итоги многосторонних консультаций и двусторонних переговоров в 2001 г. и первом полугодии 2002 г., напряженность вокруг определения как базисного периода, так и объемов финансирования мер «желтой» корзины продолжает сохраняться. Несмотря на то, что в большинстве развитых стран существует разрыв между фиксированными уровнями связывания внутренней поддержки села и фактическими затратами государств на цели развития аграрного сектора, страны-участники ВТО на переговорах

подвергают критике несоразмерность предлагаемых российской стороной уровней связывания поддержки сельского хозяйства и нынешних затрат государства в этой области. Дополнительное давление в переговорах по сельскому хозяйству связано также с недостаточной аргументированной позицией России в области применения санитарных и фитосанитарных мер.

В развитие своей позиции ведущие страны-члены ВТО предлагают обосновать потребность в столь значительных средствах на использование мер «желтой» корзины в среднесрочной перспективе на базе законодательного закрепления основных положений по реформированию российского аграрного сектора. Их основными опасениями в этой связи являются недостаточная транспарентность механизмов распределения соответствующих бюджетных средств и адекватной статистической базы проведения соответствующих расчетов мер поддержки (особенно на региональном уровне). В отношении экспортных субсидий предложения российской стороны не находят понимания, к примеру, у Австралии, Новой Зеландии, Канады и ряда латиноамериканских стран. Их позиция основывается на попытке навязать России отказ от использования мер экспортного субсидирования, применение которых допускается нормами Соглашения ВТО по сельскому хозяйству. Однако российская позиция в этой области основывается на отстаивании права использования экспортных субсидий после присоединения к ВТО.

Основными итогами проходивших в Женеве в январе и июне 2002 г. многосторонних консультаций, нацеленных на обсуждение факторов обоснованности заявленных российских позиций, стали, во-первых, более детальное определение механизмов расходования господдержки в разрезе текущих и перспективных мер, обоснование их применения с точки зрения критериев Соглашения ВТО по сельскому хозяйству; во-вторых, обеспечение законодательного и правоприменительного регулирования мер поддержки в соответствии с «Основными направлениями агропродовольственной политики Правительства Российской Федерации на 2001–2010 годы». Вместе с тем отход партнеров на нынешнем этапе переговоров от предметного обсуждения количественных параметров российской позиции не снимает остроты проблемы поиска взаимоприемлемого уровня будущих российских обязательств в области сельского хозяйства.

Мартовскими заседаниями (2002 г.) Правительства Российской Федерации, а также Комиссии Правительства Российской Федерации по вопросам ВТО были констатированы основные проблемы переговорного процесса в сфере сельского хозяйства и рассмотрены новые подходы в определении внутренней поддержки и экспортных субсидий, не нарушающие общего баланса интересов национальных сельхозтоваропроизводителей с учетом тарифной составляющей переговорного процесса.

Одновременно продолжается работа по адаптации агропромышленного комплекса к условиям членства России в ВТО. Это касается совершенствования механизмов (направлений и форм) внутренней поддержки сельского хозяйства, а также разработки нормативной правовой базы в сфере экспортного субсидирования и адекватной защиты отечественных товаропроизводителей.

Серия многосторонних переговоров, состоявшихся в июне, сентябре, октябре и декабре 2002 г., продолжила взятую странами-участниками рабочей

группы линию по детальному рассмотрению российских мер поддержки в увязке с правовым обеспечением механизмов их реализации и соответствием критериям «желтой» и «зеленой» корзин. Основным результатом данных консультаций является уточнение и согласование структурного наполнения обеих корзин. В частности, предметом рассмотрения на многосторонних встречах в октябре и декабре стали расчетные таблицы за период 1991–1995 гг. по мерам «желтой» корзины, подготовленные российской стороной после представления в сентябре 2002 г. детального описания механизмов их реализации, а также ряда других документов. В ходе переговоров была достигнута договоренность о том, чтобы на следующей многосторонней встрече в феврале 2003 г. продолжить обсуждение механизмов реализации в России мер «желтой» корзины, их соответствия критериям ВТО.

В ходе многосторонних переговоров по сельскому хозяйству в 2003 г. страны-участники рабочей группы продолжили рассмотрение российских мер поддержки аграрного сектора с точки зрения соответствия их правовых механизмов классификационным требованиям ВТО.

В январе 2003 г. российской стороной были подготовлены и представлены уточненные сведения о программах «желтой» и «зеленой» корзин на базе 1991–1995 гг., 1996–1997 гг. Одновременно были представлены таблицы по текущим мерам поддержки в целях обоснования стабильности структуры используемых Россией мер. Учитывая многочисленные запросы стран-членов РГ по разъяснению деталей реализации представленных мер, российская сторона подготовила информацию, включающую ответы на поставленные вопросы. Эти материалы стали предметом обсуждения на многосторонних консультациях в марте и апреле 2003 г.

С января 2003 г. в рамках переговоров по сельскому хозяйству шло обсуждение вопросов, связанных с введением Россией тарифных квот на мясо говядины, свинины и квот на мясо домашней птицы. Основной вопрос дискуссии касался правомерности их использования Россией в контексте норм ВТО. Учитывая озабоченность стран-членов рабочей группы, этому вопросу была посвящена отдельная многосторонняя встреча в апреле 2003 г. На встрече российская сторона проинформировала членов рабочей группы о системе распределения тарифных квот, основанной на принципе «исторических импортеров». Обсуждение носило конструктивный характер и основывалось на рассмотрении деталей функционирования системы.

Если говорить о современном этапе переговоров по вступлению России в ВТО в отношении агропромышленного сектора, то его ключевыми задачами является выход данных переговоров из тупика и предметное обсуждение параметров будущих обязательств России по сельскому хозяйству. Реализация такого подхода возможна при готовности всех заинтересованных сторон действовать с целью поиска развязок и решения проблем. Российская сторона готова к компромиссам, однако не за счет односторонних уступок по снижению защиты отечественного АПК.

Наибольший экспортный потенциал в структуре агропромышленного комплекса в настоящее время, несомненно, имеет сектор производства зерновых. В последние годы в России отмечается увеличение производства зерна, кото-

рое было достигнуто во всех федеральных округах, за исключением Северо-Западного. Лидерами стали Приволжский и Южный федеральный округ – Краснодарский край, Ставропольский край, Ростовская область, Черноземные регионы. Надо сказать, что в целом наблюдаются тенденции, обеспечивающие положительную динамику развития зернового рынка страны. Эластичность спроса на продовольствие по доходам в последние годы также возросла, так что не менее половины прироста реальных доходов населения расходуется на покупку продуктов питания. Таким образом, можно сказать, что сельскохозяйственная продукция получила свой платежеспособный спрос. Усилилась и государственная поддержка аграрного сектора, хотя и не столь ощутимо. Несколько повысилась доступность кредитов для сельского хозяйства, лизинга сельскохозяйственной техники, увеличилось количество поступлений сельскохозяйственной техники. Государство стало создавать свои фонды сбыта продукции. Увеличились посевные площади озимых и яровых культур, которые дают наивысшую урожайность. Увеличился объем инвестиций в зерновой сектор. В последнее время зерновой сектор стал объектом крупных отечественных инвестиций. Сельским хозяйством заинтересовался крупный бизнес, ранее никак с ним не связанный. Так, компания «Интеррос» совместно с «Росхлебопродуктом» организовала агропромышленную компанию, специализирующуюся на производстве зерна, и заявила о намерении иметь в будущем до 1 млн. га земли. Аналогичные планы у ростовской компании «Юг Руси», в зерновую отрасль сельского хозяйства вложил свои деньги и «Лукойл».

В целом, расчеты показывают, что России необходимо иметь для полного обеспечения своих внутренних нужд 72 млн. тонн зерна в год (с учетом развития животноводства). Весь излишек производства можно экспортировать, но у государства нет для этого возможностей. Россия всегда экспортировала свое зерно, но объем такого экспорта был очень невелик. Вообще, традиционно Россия считается страной-импортером сельскохозяйственной продукции, в том числе и зерна. В СССР, например, раньше в больших количествах импортировался комбикорм для того, чтобы довести до медицинской нормы потребление мяса всеми слоями населения. Сейчас такие задачи уже не ставятся – потребление мяса значительно ниже средней нормы.

Следует отметить, что в большинстве стран мира, в том числе и в развитых странах, охотно покупают российское зерно, никаких особенных ограничений по импорту не устанавливают. В принципе, в таком установлении импортных ограничений пока и нет необходимости, т.к. объем российского зернового экспорта очень мал. Все ограничения зернового экспорта в России имеют внутренний характер. Государственная поддержка аграрного сектора очень слабая. Речь идет даже не о субсидировании экспорта, а просто о создании нормальной инфраструктуры в аграрном секторе производства. Например, действующие припортовые зерновые элеваторы в настоящее время в состоянии пропустить на экспорт 3 млн. тонн зерна при экспортном потенциале России в 10–15 млн. тонн. Нет крупных перегрузочных комплексов (портов), установлены высокие транспортные тарифы – все это не дает эффективно экспортировать отечественное зерно на мировой рынок. При этом экспортировать надо обязательно, и не только для того, чтобы по-

лучить дополнительную прибыль, но и для того, чтобы снять давление на национальный рынок избыточных ресурсов зерна, поддержав тем самым внутренние цены на сельхозпродукцию. Аналогично поступают США и ЕС, регулируя конъюнктуру внутренних рынков посредством экспорта.

Естественно, что возможность экспорта зависит и от мировых цен на сельскохозяйственную продукцию. Если в развитых странах мира внутренние цены на сельскохозяйственную продукцию поддерживаются на высоком уровне, то России, соответственно, при низком уровне национальных цен выгодно экспортировать отечественную продукцию. Однако российский экспортер зерна в настоящее время при вывозе своей продукции должен понести существенные затраты, связанные с уплатой различных налогов и транспортных тарифов. Данная ситуация усугубляется еще и тем, что отечественные перевозчики зерна имеют дело с огромными расстояниями. Таким образом, получается невыгодным экспортировать зерно за границу, например, из Сибири, т.к. только транспортный тариф равен всей экспортной прибыли. Эти и другие обстоятельства показывают, что гораздо выгоднее перерабатывать зерно для нужд отечественной промышленности, в частности для животноводства, внутри России.

Вступление же в ВТО может иметь для отечественного агропромышленного комплекса положительное значение только в том случае, если условия вступления будут выгодны для России. России со стороны ВТО должна быть разрешена государственная поддержка на том уровне, на котором она осуществляется, например, в США или странах ЕС. В США государственная поддержка агропромышленного комплекса составляет в среднем 20 млрд. долларов в год, в Германии – 10 млрд. долларов. Аналогичная ситуация и с импортными пошлинами. Импортные пошлины должны быть такими, чтобы Россия смогла защитить своих внутренних сельскохозяйственных товаропроизводителей от экспансии импортной продукции.

Вопросы для самоконтроля:

1. Мировая торговля, её основные показатели.
2. Какова доля развитых стран в мировой торговле. Ответ объясните.
3. Чем можно объяснить расширение внешних связей стран?
4. Какие виды деятельности составляют рынок услуг?
5. В чем заключается сущность деятельности ГАТТ?
6. История создания ВТО.
7. Деятельность ВТО и основы ее деятельности.
8. Какие ограничения протекционистской политики в сельском хозяйстве были введены ГАТТ И ВТО?
9. Охарактеризуйте Уругвайскую сессию ГАТТ.
10. Классифиция ГАТС международной торговли услугами по способам их поставки (предоставления).
11. Какие услуги имеют наибольшее значение в мировой торговле услугами и какие страны являются лидерами по оказанию данных услуг?

ГЛАВА 4. ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

4.1 Мировая цена как база контрактных цен

Мировая цена – выражение интернациональной стоимости поступающих на мировой рынок товаров; цена, по которой проводятся крупные коммерческие экспортные и импортные операции с платежом в свободно конвертируемой валюте.

Мировая цена, отражающая стоимость экспортного товара, характеризуется следующими признаками:

· это цена, по которой осуществляются крупные сделки;

· используется в регулярных сделках;

· устанавливается на товары на открытых рынках;

· цена сделок в СКВ.

В основе формирования мировой цены лежит интернациональная стоимость. Экономические условия производства в каждом отдельном национальном хозяйстве достаточно различны. Несовпадение уровней технического оснащения хозяйств, квалификации трудящихся, природных условий приводит к существенным отличиям в среднем уровне производительности труда. Это означает, что затраты труда при изготовлении единицы одинаковой продукции по странам будут различны. В каждой стране складывается также свой Уровень интенсивности труда. Поэтому за один и тот же промежуток рабочего времени действительные затраты труда в разных странах различны. Если же учесть, что при этом различна и производительность труда, то станет очевидным, что в отдельных странах в одинаковое рабочее время создается различная величина стоимости и различное количество единиц продукции, соответственно, не будет совпадать и стоимость единицы продукции. В каждой стране есть свой уровень общественно необходимых затрат труда на производство товаров, определяющих их национальную стоимость.

По мере развития международного обращения товаров, интернационализации производства, представляющей собой обобществление труда в международном масштабе, стоимость становится интернациональной категорией. Национальный труд отдельных стран получает общественное признание как доля совокупного труда в мировом хозяйстве.

Интернациональная цена производства представляет собой превращенную форму интернациональной стоимости.

Хотя основой ценообразования на мировом рынке является интернациональная стоимость (или интернациональная цена производства), это не означает, что потребительская стоимость товара не отражается на цене. Покупателя товара интересуют прежде всего его потребительские свойства, и при прочих равных условиях он предпочтет товар с лучшими свойствами.

Мировая цена выражает в денежной форме интернациональную стоимость (цену производства) товара общественно необходимого качества (с общественно необходимой потребительной стоимостью).

Для современного мирового рынка характерна множественность цен, вызванная политикой ТНК, внешнеторговыми операциями государства (поставка в счет помощи и т.д.), торгово-политическими и валютными факторами.

Множественность цен означает наличие ряда цен на один и тот же товар или товар одинакового качества в одной и той же сфере обращения (импортных, оптовых или различных цен), на одинаковой транспортной или фрахтовой базе.

В современных условиях существуют следующие уровни цен:

1) цены по обычным коммерческим сделкам с платежом:

- в свободно конвертируемой валюте;
- в неконвертируемой или ограниченно конвертируемой валюте;

2) цены по клиринговым соглашениям;

3) цены по программам помощи и др.

Для того чтобы при множественности цен на мировом рынке выделить мировую цену, надо, чтобы она удовлетворяла ряду требований. Во-первых, цена может считаться мировой, если по ней осуществляются крупные коммерческие сделки, предусматривающие раздельные, не связанные экспортные и импортные операции, так как при встречных или бартерных сделках партнеры могут соглашаться на существенное отклонение цен от обычных, нормальных. Во-вторых, платежи должны осуществляться в свободно конвертируемой валюте, поскольку оплата в неконвертируемой валюте часто приводит к завышению цены. В-третьих, мировыми могут быть признаны цены сделок, осуществляемых в важнейших центрах международной торговли, где регулярно производятся крупные экспортные или импортные операции.

Что касается цен на конкретные товары, то наиболее представительными, приближающимися к мировым ценам на сырье могут быть признаны экспортные цены основных его производителей, а также импортные цены западноевропейских рынков и цены крупнейших бирж.

Один из важнейших аспектов внешнеторговой деятельности – обоснование уровня цены на экспортный товар, для чего необходимо знать:

- систему ценообразующих факторов, действующих на мировом рынке;
- общую схему установления цены на экспортный товар;
- методы ценообразования, используемые в мировой практике;
- принципы определения контрактной цены на основании учета коммерческих условий поставки товара.

При заключении внешнеторговых сделок купли-продажи базой контрактных цен является мировая цена. На практике она представляет собой цену, которую предлагают конкретные фирмы, занимающие ведущие позиции в мировом производстве и торговле. Существует два основных метода расчета экспортных цен:

- **затратный**, при котором используется информация об издержках производства и целевой норме прибыли.
- **рыночный**, учитывающий данные о ситуации на рынке, конкуренции и конъюнктуре.

Схема установления цены на экспортную продукцию:

1. Установление исходной базовой цены:
- выбор ценовой политики;
- исследование конъюнктуры рынка;
- анализ спроса на товар;
- определение величины издержек;
- выбор метода ценообразования;
- учет психологических аспектов восприятия цены.

2. Установление окончательной цены:
- выбор канала продвижения товара;
- учет базисных условий поставки;
- учет скидок;
- учет условий платежа;
- учет скольжения цен.

При ценообразовании на экспортную продукцию учитываются также и затраты, связанные с:

- получением заказа: расходы на рекламу, комиссионные вознаграждения, расходы на изучение рынка;
- самим производством (основные и текущие, прямые и косвенные);
- выполнением заказа: хранение, транспортировка, страхование, документация, расходы по связи, таможенные расходы.

На практике мировая цена – цена важнейших продавцов данного товара, либо цена основных центров международной торговли. Мировая цена не является единственной ценой на данный товар. На мировом рынке существует множество цен. Они различны в зависимости от региона, сегмента рынка, времени продажи, экономической конъюнктуры, валюты платежа.

Виды цен. Способы фиксации цены. Система скидок

Цена товара – один из важнейших элементов контракта купли-продажи. Каждая внешнеторговая сделка должна обязательно содержать условие о цене, по которой продается товар, или указание способа определения цены этого товара. Распространенным способом определения цены является такой, когда она устанавливается по курсу какой-либо биржи на день поставки.

Оговаривая цену товара, в контракте купли-продажи называются: единица измерения цены, базис цены, валюта цены, способ фиксации цены и уровень цены.

Единица измерения цены. Порядок определения единицы измерения цены зависит от характера товара и от практики, сложившейся в торговле данным товаром на мировом рынке. Цена в контракте может быть установлена:

· за определенную количественную единицу (или за конкретное число единиц) товара, указанную в обычно применяемых в торговле данным товаром единицах измерения (веса, длины, площади, объема, штук, комплектов и т.д.) или в счетных единицах (сотня, дюжина);

· за весовую единицу, исходя из базисного содержания основного вещества в товаре (для таких товаров, как руды, концентраты);

· за весовую единицу в зависимости от колебаний натурального веса, содержания посторонних примесей и влажности.

При поставке товаров разного качества и ассортимента цена устанавливается за единицу товара каждого вида, сорта, марки в отдельности. Если по одному контракту поставляется большое число различных по качественным характеристикам товаров, цены на них, как правило, указываются в спецификациях, составляющих неотъемлемую часть контракта. При поставках комплектного оборудования цены обычно устанавливаются по позициям на каждую частичную поставку или на отдельные комплектующие части и указываются в приложении к контракту. Если в основу цены положена весовая единица, необходимо определить характер веса (брутто, нетто, брутто за нетто) или оговорить, включает ли цена стоимость тары и упаковки. Это указание необходимо также в тех случаях, когда называется цена за штуку, за комплект.

Базис цены устанавливает, входят ли транспортные, страховые, складские и другие расходы по доставке товара в цену товара. Базис цены обычно определяется применением соответствующего коммерческого термина с указанием названия пункта сдачи товара.

Валюта цены. Цена в контракте может быть выражена в валюте страны-экспортера, импортера или в валюте третьей страны. При выборе валюты цены на массовые товары большое значение имеют торговые обычаи, существующие в торговле этими товарами. Например, в контрактах на каучук, цветные металлы принято указывать цены в фунтах стерлингов, в контрактах на нефтепродукты, пушнину – в американских долларах. В связи с этим необходимо иметь в виду следующее:

Во-первых, экспортер, как правило, стремится зафиксировать цену в относительно более устойчивой валюте, а импортер, наоборот, заинтересован в том, чтобы установить цену в валюте, подверженной обесцениванию.

Во-вторых, нельзя забывать о таком явлении в международной торговле, как «валютный демпинг» (или валютная прибыль), которая образовывается от разности в движении валютных курсов валют контракта по отношению к американскому доллару при долгосрочных договорах поставок.

Способ фиксации цены. Цена может быть зафиксирована в контракте в момент его заключения или определяться в течение срока его действия или к моменту исполнения контракта. **В зависимости от способа фиксации цены различают следующие виды цен:**

1) Твердая цена согласовывается и устанавливается в момент подписания контракта и не подлежит изменению в течение срока его действия. Твердая цена применяется как в сделках с немедленной поставкой и поставкой в течение короткого срока, так и в сделках, предусматривающих длительные сроки поставки. Обычно делается оговорка «цена твердая, изменению не подлежит».

2) Подвижная цена – зафиксированная цена при заключении контракта, которая может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту ею товара изменится. При установлении подвижной цены в контракт вносится оговорка, предусматривающая, что если к моменту исполнения сделки цена на рынке повысится или понизится, соответственно должна измениться и цена, зафиксированная в контракте. Эта оговорка носит название «оговорка о повышении и понижении цены». Обычно в контракте обуславливается допустимый минимум отклонения рыночной цены от конкретной (2–5%), в пределах которого пересмотр за-

фиксированной цены не производится. При установлении подвижной цены в контракте обязательно должен быть определен источник, по которому следует судить об изменении рыночной цены. Подвижные цены чаще всего устанавливаются на промышленные, сырьевые и продовольственные товары, поставляемые по долгосрочным контрактам.

3) Цены с последующей фиксацией устанавливаются в назначенные договорами сроки на основании согласованных источников (в том числе и в процессе исполнения контракта). Так, например, контрактом может быть предусмотрено, что цена на проданные по нему товары будет установлена на уровне цен мирового рынка на определенную дату, в день поставки товара покупателю, перед поставкой каждой предусмотренной контрактом партии товара или при долгосрочных поставках перед началом каждого календарного года. В качестве источников цен контракт может предвидеть биржевые котировки, цены, публикуемые в различного рода справочных и отраслевых журналах, а также цены, реально складывающиеся на мировом рынке и определяемые по достоверным конкурентным материалам. Покупателю может быть предоставлено право выбора момента фиксации цены в течение срока использования сделки с оговоркой: какими источниками информации о ценах ему следует пользоваться для определения уровня цены. Так, при сделках на биржевые товары оговаривается, по котировкам какой биржи будет определяться цена, а также срок, в течение которого покупатель обязан уведомить продавца о своем желании зафиксировать цену в контракте. Такие сделки носят название «окольные».

4) Скользящая цена применяется в контрактах с длительными сроками поставок, в течение которых экономические условия производства товаров могут существенно измениться. Чаще всего скользящие цены устанавливаются на машины и оборудование со сроками поставки, превышающими один год (для контрактов с использованием цен с последующей фиксацией преимущественно до года), а также при исполнении больших по объему и продолжительных во времени подрядных работ. Скользящая цена состоит из двух частей: базовой, устанавливаемой на дату предложения или подписания контракта, и переменной, определяемой на период изготовления или поставки товара. Базовая цена рассчитывается продавцом на основе конкурентных материалов или других источников и согласовывается с покупателем при подписании контракта. В международной торговой практике точкой отсчета начала измерения скользящих цен является дата коммерческого предложения экспортера, реже – дата подписания контракта. При установлении скользящей цены в контракт могут быть внесены некоторые ограничительные условия:

· может быть установлен в процентах к договорной цене предел, в рамках которого пересмотр цены не производится, а также определен в процентах предел возможного изменения договорной цены (например, не свыше 10% от общей стоимости заказа), который называется лимитом скольжения;

· можно предусмотреть, что скольжение распространяется не на всю сумму издержек производства, а лишь на определенные элементы с указанием величины в процентах от общей стоимости заказа;

· в контракте скольжение цены может быть установлено не на весь срок его действия, а на более короткий период, т.к. в течение этого периода изготовитель (поставщик) может закупить все необходимые материалы для выполнения заказа. В практике международной торговли используются различные методы расчета скользящей цены и в каждом случае стороны должны указывать в контракте применяемый ими метод.

При определении уровня цены стороны контракта обычно ориентируются на два вида цен: публикуемые и расчетные.

Публикуемые – это цены, сообщаемые в специальных источниках, которые, как правило, отражают уровень мировых цен, т.е. экспортные цены основных поставщиков данного товара и импортных цен в важнейших центрах импорта этого товара. Например, на пшеницу и алюминий мировыми ценами являются экспортные цены Канады; на пиломатериалы – экспортные цены Швеции; на каучук – цены Сингапурской биржи; на пушнину – цены Санкт-Петербургского и Лондонского аукционов; на чай – цены аукционов в Калькутте и Лондоне. Если по сырьевым товарам мировую цену определяют основные страны-поставщики, то в отношении готовых изделий и оборудования решающую роль играют ведущие фирмы, выпускающие и экспортирующие определенные типы изделий.

К публикуемым ценам относятся:

· **справочные** – цены товаров во внутренней оптовой или внешней торговле зарубежных стран, публикуемые продавцами товаров и их ассоциациями. Могут быть либо чисто номинальными, не связанными с реальными операциями (запросы, неуторгованные предложения), либо могут отражать прошлые операции. Они не отражают реального уровня контрактных цен, т.к. продавцы предоставляют покупателям ряд скидок;

· **биржевые котировки** – цены товаров, торговля которыми осуществляется на товарных биржах. Биржевые котировки очень чутко реагируют на конъюнктуру, быстро изменяются;

· **прейскурантные** – цены готовых изделий потребительского и производственного назначения;

· **цены аукционов** – близки к биржевым котировкам, поскольку, как правило, отражают реальные сделки;

· **средние экспортные и импортные цены** – определяются путем деления стоимости товара на его количество. Отражают не столько цены фактически совершенных сделок, сколько экспорт и импорт, осуществленные в определенный период времени;

· **цены фактических сделок** – наиболее реальный критерий оценки цены в контракте. Регулярно не публикуются, однако сопоставление фактических цен по отдельным операциям со справочными дает возможность более правильно установить уровень цены в контракте;

· **цены предложения** – цены продавца в ответ на запрос покупателя. Имеют характер справочных цен. Они, как правило, завышены, поэтому уторговываются в процессе переговоров.

Расчетные цены применяются в контрактах на нестандартное оборудование, производимое обычно по индивидуальным заказам. Поэтому цены на такое оборудование рассчитываются и обосновываются поставщиком

для каждого конкретного заказа с учетом технических и коммерческих условий данного заказа, а в некоторых случаях окончательно устанавливаются лишь после выполнения заказа.

Общий расчет контрактной цены требует обязательного учета технических и коммерческих поправок к цене, которая является обоснованием последней в ходе коммерческих переговоров.

Технические поправки. К наиболее часто встречающимся техническим поправкам в практике международной торговли можно отнести следующие:

1) Поправка на технико-экономические различия. Основным условием корректного подбора изделий-аналогов и конкурентных материалов для расчета внешнеторговых цен является минимальный объем расхождений в технико-экономических показателях производимой и сравниваемой продукции, а также в условиях ее реализации. Кроме того, необходимо иметь в виду, что расчет каждой поправки необходимо производить при условии, что все остальные технико-экономические параметры и условия реализации остаются неизменными. В практике расчетов цен машин и оборудования наиболее часто делаются поправки на мощность и производительность изделий, расход топлива и электроэнергии, необходимые для работы оборудования.

2) Поправка на комплектацию. Для многих видов машин и оборудования комплектация может быть достаточно сложной и изменяться в весьма широких пределах. Сложность расчета поправки на комплектацию зависит от того, известны ли цены всех узлов, элементов комплектации. Если конкурентный материал содержит такие цены, поправка делается путем вычитания (или суммирования) из конкурентной цены определенной оппозиционной цены. Обычно поправка на комплектацию увеличивает сумму контракта на 8–10%.

3) Поправка на тропическое исполнение. Машины и оборудование, предназначенные для работы в условиях высокой температуры и влажности, должны соответствовать особым требованиям и обеспечивать надежность технико-экономических показателей и другие необходимые потребительские свойства. Там, где применяется поправка, она составляет 10–15% стоимости продукции в обычном исполнении.

Коммерческие поправки. К наиболее часто встречающимся коммерческим поправкам в практике международной торговли можно отнести следующие:

1) Приведение к единым условиям поставки. Импортные цены приводятся к условиям поставки «Франко-граница» или «СИФ порт» страны-покупателя. Экспортные цены приводятся к условиям поставки «Франко-граница» или «ФОБ порт». Данные о стоимости фрахта и страхования берутся из официальных данных транспортно-экспедиционных организаций. Практика внешней торговли показывает, что при нормальной конъюнктуре рынка транспортных средств расчетная стоимость фрахта и страхования не превышает 12–15%. При расчетах зависимости между условиями ФОБ и СИФ применяется следующая формула приведения:

$$Цо = (Ца + Ф) х А, \quad (1)$$

где Цо и Ца – цены на продукцию с учетом транспортировки на условиях СИФ и ФОБ;

Ф – стоимость фрахта (перевозки от порта отправления до порта назначения);
А – ставка страхования груза во время перевозки водным путем.

При перевозке машин и оборудования стоимость фрахта (Ф) определяется как суммарная стоимость фрахта всех грузовых мест.

2) Поправка на уторговывание. Цена предложения всегда выше окончательной цены. В практике внешней торговли поправки на уторговывание могут доходить до 20–25%. Обоснованность оценки величины этой поправки зависит от качества конкурентного материала и умения с ним работать, от знания конкретного поставщика и рынка и т.д. Как правило, с прейскурантных цен делаются большие скидки (до 40%), с цен предложений – менее значительные; при использовании цен контрактов поправка на уторговывание в большинстве случаев не учитывается.

3) Приведение импортной цены к сроку поставки товара. Учитывая разрыв во времени между данными конкурентных материалов и поставкой изменяется реальная цена контракта. Поэтому при расчете импортной цены приводятся цены предложения к поставке товара, применяя индексы экспортных и оптовых цен, публикуемые в статистических материалах.

4) Поправки на условия платежа. В контрактах могут быть предусмотрены разные условия платежа: наличный платеж, чеком, переводом, с аккредитива, инкассо, в аванс (полностью или частично), в кредит с рассрочкой платежа. Поправка на условия платежа рассчитывается по отношению к базисной цене на дату заключения контракта, рассчитанной по конкурентному материалу. Требуется определить, какова будет цена за наличные на предполагаемую дату заключения контракта с учетом согласованных условий платежа. Иными словами, в любом случае покупатель должен полностью возместить в цене любые льготы, предоставленные продавцом, включая потери от временно отвлеченных из оборота финансовых средств продавца. В ряде методик расчета цен цена с рассрочкой платежа определяется по формуле:

$$Цк = Цбх(1 + К), \quad (2)$$

где Цк – цена на дату фактических расчетов,
Цб – цена на начало периода рассрочки,
К – банковский процент за кредит, взятый продавцом,
Т – период рассрочки.

На уровень цен, фиксируемых в контракте, могут оказывать существенное влияние различные **виды скидок**, которые применяются в международной торговой практике. В общей сложности их более 20 видов, но наибольшее распространение получили следующие;

· **общая (простая) или единовременная скидка**, предоставляемая к прейскурантной или справочной цене товара, составляет 20–30% при сделках на стандартные виды машин и оборудования и 2–5% при поставках промышленного сырья. При покупке товара за наличный расчет скидка дается в размере 2–3%. Сложная скидка – это сумма простых скидок. Прогрессивная скидка чаще всего зависит от количества закупаемого товара;

· **скидка на количество или серийность** (прогрессивная) – предоставляется при условии покупки заранее определенного увеличивающегося количества товара;

· **скидка за оборот (бонусная)** устанавливается по определенной шкале в зависимости от достигнутого оборота в течение согласованного сторонами срока (обычно одного года). Она имеет поощрительный характер и предоставляется продавцом своему постоянному (оптовому) покупателю на основе специальных бонусных соглашений, но в контракте не указывается. По некоторым видам машин и оборудования бонусная скидка достигает 15–30%, по сырьевым и сельскохозяйственным товарам она исчисляется в пределах 1–2%. В торговле сырьевыми и продовольственными товарами применяются надбавки за повышенное качество (бонификация) и скидки за пониженное качество (рефакция);

· **скидка «сконто»** – при платеже наличными или раньше срока. Предоставляется в тех случаях, когда справочная цена предусматривает краткосрочный кредит, а покупатель согласен оплатить наличными. Обычно составляет 2–3% справочной цены или соответствует размеру ссудного процента, существующему на финансовом рынке;

· **дилерская** – предоставляется производителем своим постоянным представителям или посредникам по сбыту, распространена при продаже техники (15–20% от розничной цены);

· **специальная** – привилегированным покупателям, в заказах которых заинтересованы продавцы, а также скидка на пробные партии товара;

· **сезонная** – на покупку товара вне сезона;

· **экспортная скидка** – предоставляется продавцами при продаже товаров иностранным покупателям сверх тех скидок, которые действуют для покупателей внутреннего рынка. Цель – повышение конкурентоспособности товара на внешнем рынке;

· **скидки за возврат** ранее купленного товара (20–30% прейскурантной цены) – при возврате покупателем ранее купленного товара устаревшей модели (автомобили, электрооборудование);

· **скрытая** – в виде скидок на фрахт, льготных или беспроцентных кредитов, предоставления бесплатных образцов;

· **закрытая** – на продукцию, реализуемую внутри ТНК.

4.2 Основные стратегии установления цены

Ценовая стратегия фирмы на внешнем рынке, как правило, начинается с определения собственного подхода к концепции цены, которая вырабатывается на основе общей рыночной стратегии компании. Целенаправленная ценовая политика (оперативное решение задач – это установление таких цен и их изменение в зависимости от ситуации на рынке, чтобы:

а) овладеть определенной долей рынка,

б) расширить объем продаж, и получить планируемый объем прибыли (в кратко-, средне- или долгосрочной перспективе), т.е. обеспечить реализацию товара в определенной фазе его жизненного цикла.

Предварительный анализ возможностей проникновения на целевой рынок фирма начинает прежде всего с исследования рынка предложения, включая товары-аналоги и товары-субституты, и собственно товара для определения его конкурентоспособности. В настоящее время на мировом рынке в основном сложилась определенная структура цен, определяемая и поддерживаемая крупными фирмами-производителями и экспортерами товаров в отраслях, а мелкие и средние компании предпочитают использовать взвешенную ценовую политику «следования за лидером».

Сложившиеся пропорции мирового рынка, особенности действия закона спроса и предложения, транснациональний характер товарного производства внесли существенные изменения в характер, принципы и формы конкуренции, значительно снизив роль ценовой конкуренции как «традиционной» экспансии фирм в рамках стратегии овладения определенным сегментом рынка. На смену ей пришли «нетрадиционные» такие формы конкурентной борьбы, как рекламная конкуренция, конкуренция спецификаций и послепродажного обслуживания, «конкуренция привязанностей» и т.п. Смена приоритетов конкуренции связана также с объективным процессом уяснения фирмами бесперспективности политики «ценовых эскалаций», что само по себе приводит к «войне цен», от которой несут в равной степени издержки все без исключения субъекты рынка.

Современная практика крупных компаний, осуществляющих продажи огромных объемов продукции на внешнем рынке, свидетельствует о применении ими в своей хозяйственной деятельности основных **четырех стратегий:**

· ориентация на низкие издержки;

· уникальность характеристик производимых товаров;

· смешанная стратегия (объединение двух подходов);

· стратегия приспособлений к ценовой стратегии сильной в интонационном отношении фирмы.

Процесс определения цены товара на **первом этапе** включает сравнение заданных характеристик (качество товара, время доставки потребителю, функционирование сбытовой сети, темпы обновления, качество обучения потребителей. послепродажное обслуживание) с лучшими и худшими отраслевыми показателями с учетом мнения потенциальных потребителей. Эта операция производится в отделе маркетинга фирмы.

На втором этапе фирма производит поэтапную разработку продажных цен, в которую входят:

1) Калькуляция издержек производства и обращения, включая дополнительные расходы на формирование спроса и стимулирование продаж.

2) Анализ рыночных цен и их колебаний, факторов, определяющих объем предложения и спроса, воздействие конкуренции на цены.

3) Установление ценовых пределов – верхнего и нижнего (верхнего – от уровня рыночных цен, включая воздействие факторов спроса, нижнего – в зависимости от величины производственно-сбытовых расходов).

4) Оценка продаж.

5) Определение разновидности ценовой политики.

6) Калькуляция ценовой структуры (определение удельного веса в цене издержек производства и обращения, других составляющих).

7) Определение конкретных продажных цен, включая условия платежа, стоимость упаковки, транспортные расходы и т.п.

В практике расчета продажных цен применяется следующая формула:

$$Ц = И / (1 – П), \quad (3)$$

где Ц – продажная цена,
И – издержки производства и обращения,
П – планируемая прибыль в процентах от продажной цены.

Крупные западные компании при выходе на новый рынок и его освоении разрабатывают детальный расчет издержек и прибыли с учетом жизненного цикла экспортируемого товара, в основе которого лежат показатели объема продаж, издержек производства и обращения, фазы жизненного цикла товара с увязкой особенностей потенциального рынка сбыта.

В настоящее время при установлении внешнеторговых цен зарубежные фирмы применяют два подхода: среднезатратный и маржинальный (предельный). В расчет среднезатратной цены входят постоянные и переменные издержки. В основе маржинального подхода лежат дополнительные затраты на выпуск дополнительной единицы продукции, что можно выразить следующей формулой:

$$МС = \frac{6C}{6X}, \quad (4)$$

где МС – величина предельных издержек,
6С – прирост совокупных затрат,
6Х – прирост объема производства.

Поскольку постоянные затраты неэластичны при увеличении объемов производства, предельные издержки определяются только переменными затратами.

При маржинальном подходе устанавливается оптимальное соотношение величин предельных издержек, предельного дохода и цены. Теоретически оптимальное положение на немонополизированных рынках достигается при равенстве предельных издержек и цены товара, за чертой которого фирме невыгодно наращивать объем производства, так как цена не будет возмещать величину издержек. Такая ситуация возможна при высокой эластичности спроса. С ростом монополизации эластичность спроса снижается. В результате точка оптимума сдвигается до отметки, где предельные издержки равны предельному доходу. Фирма получает больший объем прибыли, поскольку величина предельного дохода заведомо меньше цены. В настоящее время основным подходом к установлению внешнеторговых цен является маржинальный, поскольку в издержках неуклонно падает доля прямых затрат на рабочую силу и растет доля накладных расходов, особенно рекламы и услуг, сопутствующих продаже.

При расчете внешнеторговых цен необходимо иметь в виду, что:

· мировой рынок имеет довольно сложную олигополистическую структуру с широким спектром отдельных автономно функционирующих субрынков, на которых складывается собственная структура цен и которые облают специфическими особенностями спроса и предложения;

· с углублением разделения труда снизилось значение массового производства товаров больших объемов. На смену последнему пришло серийное производство продукции небольших партий, рассчитанных на конкретных потребителей и удовлетворяющих определенные запросы и заказы. Рост унификации товарного предложения, сокращение жизненного цикла товаров, ускорение изменений товарного предложения повлекли за собой изменение сроков реализации конкретной ценовой стратегии фирмы;

· ценовые колебания и масштабы отклонений, цен предложений от средневзвешенных цен мирового рынка свидетельствуют о четко сформировавшейся тенденции к делению рынков на «эластичные» и «неэластичные» по отношению к спирали цены – спрос – предложение. Например, на рынках сырья, товаров краткосрочного пользования отмечаются незначительные колебания спроса при изменении масштабов цен. Что же касается рынка товаров длительного пользования, рынка машин и оборудования, то незначительные колебания цен приводят к всплескам спроса и предложения по масштабам, не сопоставимым с вышеперечисленными рынками. Это, в свою очередь, приводит к. использованию нестандартных подходов в практике ценообразования фирмы, способствует возрастанию значения субъективных факторов в ущерб объективным критериям.

Из широкого разнообразия применяемых в настоящее время фирмами стратегий и **методов ценовой работы** на внешнем рынке можно выделить следующие:

1) Установление цен на товар при выходе на рынок. В ценовой стратегии фирмы этот метод именуется как «политика проникновения» и состоит в завоевании определенной доли рынка при использовании низких цен (отклонения 5–10 % от цен конкурентов) в целях ознакомления потребителя с товаром фирмы и привлечения внимания к нему. Указанный метод имеет краткосрочный характер и по истечении небольшого срока времени (как правило, 1–2 месяца) цены начинают постепенно повышаться в целях противодействия инфляционным тенденциям, адаптации к росту производственных и сбытовых расходов, улучшения качества.

2) Установление цен на товар при введении нового товара на рынок. В ценовой стратегии фирмы этот метод именуется как «политика снятия сливок». Предусматривается изначально максимально высокая цена на товар и получение максимально высокой нормы прибыли. Особенностью этого метода является его недолговечность и ограниченность во времени, а ориентация на спрос основывается на потребителе, у которого соображения престижности преобладают над рациональными. Под давлением высоких цен конкуренты создают аналогичные товары и их заменители, что способствует снижению цены товара к средневзвешенной.

3) Установление цен на товар с точки зрения защиты позиции. В ценовой стратегии фирмы этот метод используется, когда фирма контролирует

определенный сегмент рынка и основные усилия направляет на улучшение потребительских свойств уже существующих товаров на рынке и за счет этого повышает их цену. У потребителя при соответствующей рекламе «накидка» на цену вызывает положительную реакцию, поскольку принимается во внимание то обстоятельство, что низкая цена – это неудовлетворительное качество товара. При этом широкий диапазон цен варьируется по принципу «двойной ценовой ситуации»: с одной стороны, фирмы ориентируются на средний уровень внешнеторговых цен, с другой – происходит копирование уровней и структур цен конкурентов. Снижение цен в условиях подобной стратегии приспособления носит цепной характер, мотивами которого являются желание освободиться от излишних товарных запасов, увеличить долю на рынке, опередить конкурентов, пополнить кассовую наличность. При этом необходимо иметь в виду, что другие фирмы реагируют на подобные действия адекватным снижением своих цен для сохранения сложившихся ценовых паритетов, что заставляет фирму-инициатора ценовых изменений перестраивать внутрифирменную инвестиционную стратегию, маневрировать загрузкой производственных мощностей, объемом запасов, уровнем занятости, снижать долю накладных расходов.

4) Установление цен на товар с учетом последовательного прохода по сегментам рынка. В ценовой стратегии фирмы этот метод используется в случае, когда фирма занимает прочные позиции на рынке и устанавливает первоначально максимально высокие цены на товары, предназначенные для «покупателей-новаторов» (потребительские товары длительного пользования, изделия «высоких технологий» и т.п.). Получив «премиальные» по ценам, фирма затем снижает цены на рынках с высокой эластичностью спроса, расширяя количество потенциальных покупателей за счет расширения сегмента. Однако предпосылкой использования указанной стратегии должны быть обязательная эффективная патентная защита и невозможность для фирмы-последователя быстро раскрыть «ноу-хау» продукта и создать имитацию товара.

5) Установление цен на товар с учетом удовлетворительного возмещения затрат. В ценовой стратегии фирмы этот метод именуется как политика «целевых цен», т.е. таких, которые в течение 1–2 лет при оптимальной загрузке производственных мощностей (обычно 80%) обеспечивают возмещение затрат и расчетную прибыль на вложенный капитал (15–20%). В основе указанного метода лежит либо затратная форма анализа (ориентация на затраты: полные, прямые, усредненные, стандартные, предельные), либо административная (ориентация на средние рыночные цены, на «ценового лидера», на спрос). Цены при этом рассчитываются либо на основе принципа безубыточности: ценообразование, исходящее из издержек производства, маркетинга, распределение товара с учетом получаемой прибыли, либо на основе принципа «прямые издержки плюс прибыль»: начисление стандартной наценки на себестоимость товара. В некоторых случаях цены устанавливаются на основе уровня текущих цен: в качестве основы для расчетов используются цены конкурентов, а не собственные издержки.

6) Установление цен на товар с учетом стимулирования комплексных продаж. В ценовой стратегии фирмы этот метод именуется как практика

«убыточного лидера». Речь идет о продаже не единичных товаров, а комплексов. Например, низкая цена на трактор покрывается обширным количеством навесных и прицепных орудий, что ведет к получению запланированного объема прибыли. Этот метод широко используется машиностроительными компаниями, производящими массовую и крупносерийную продукцию, реализуемую на множестве рынков.

7) Установление цен на основе закрытых торгов – расчет цены, исходящий из ожидаемых ценовых предложений конкурентов, а не на основе показателей издержек и спроса. Применяется в случае борьбы за подряд в процессе торгов.

8) Установление цен на основе ощущаемой ценности товара – ценообразование на основе покупательского восприятия ценностной значимости товара, а не издержек продавца.

9) Установление единой цены с включенными в нее расходами по доставке – определение цены по географическому принципу, когда фирма взимает со всех заказчиков, независимо от их местонахождения, одну и ту же цену, приплюсовывая к ней расходы по доставке товара.

10) Установление зональных цен – установление цен по географическому принципу, когда все заказчики в границах зоны платят одну и ту же суммарную цену, а сами цены повышаются по мере удаления от зоны.

11) Установление цен применительно к базисному пункту – установление цен по географическому принципу, когда продавец выбирает тот или иной род качества базисного пункта и взимает со всех заказчиков транспортные расходы в суммах, равных стоимости доставки из этого города независимо от места фактической отгрузки товара.

12) Установление цены ФОБ в месте происхождения товара – установление цен по географическому принципу, когда товар передается перевозчику на условиях франко-вагон, а заказчик оплачивает все расходы по транспортировке от места нахождения предприятия до места назначения.

Вышеперечисленные методы ценообразования используются фирмами комплексно, причем один и тот же товар на различных рынках может продаваться по различным ценам зависимости от варианта товара, места и времени продажи, особенностей внутрифирменной стратегии.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что такое мировая цена?
2. Что такое валюта цены?
3. Какие способы установки цен существуют?
4. Как рассчитывается цена с учетом среднезатратного подхода?
5. Как рассчитывается цена с учетом маржинального подхода?
6. Каковы стратегии компаний по установке цен?

ГЛАВА 5. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

5.1 Традиционные направления внешнеторговой политики государства

В условиях развития международных экономических отношений все большую значимость приобретает оптимальная внешнеторговая политика каждой страны. По-прежнему внешняя торговля остается определяющей формой международных связей, и от того, насколько эффективна внешнеторговая политика государства, во многом зависит его место в современной мировой экономике. Основными направлениями внешнеторговой политики государства являются протекционизм и фритредерство. Традиционный протекционизм – это теория и практика регулирования внешней торговли, направленные на защиту экономических субъектов национальной экономики от иностранной: конкуренции.

На практике протекционизм развивается и применяется с периода возникновения международных торговых отношений. В 20 в. особенно сильное влияние протекционизма наблюдалось в период между двумя мировыми войнами. Сохранится такая практика, надо полагать, и в 21 в. как специфическая мера защиты экономических субъектов национальной экономики. Внешним проявлением протекционизма является положительное сальдо торгового баланса, т.е. превышение экспорта над импортом, что и служит основой для сохранения протекционистских тенденций. Как теория внешнеэкономического поведения протекционизм утвердился в 19 в. в процессе соперничества с фритредерством (теорией и практикой свободной торговли). Сторонники протекционизма критикуют результаты свободной торговли между странами с различным уровнем экономического развития. Они считают, что свобода торговли осуществляется в интересах развитых стран, ведет к их доминированию и затрудняет создание национальной промышленности в относительно отсталых государствах. Представители этой теории указывают на тот очевидный факт, что под защитой протекционизма проходили становление и развитие американской, германской, французской промышленности и национального капитала. В развивающейся национальной экономике протекционистские меры необходимы для защиты только возникших и формирующихся под влиянием научно-технического прогресса отраслей от конкуренции эффективных иностранных фирм, функционирующих на мировом рынке достаточно длительное время. Кроме того, протекционистские меры имеют ярко выраженный социальный характер в периоды формирования или структурной реорганизации национальной промышленности, когда государству необходимо защитить те профессиональные категории занятых, которые нуждаются в переквалификации в связи с закрытием или банкротством национальных предприятий. В периоды серьезных обострений отношений между государствами и усиления международной напряженности, протекционистские меры используются для сохранения национальной безопасности государства,

чему способствует производство на его территории всей необходимой, жизненно важной продукции. Основными аргументами выдвигаемыми противниками протекционизма против этой теории, являются следующие:

1. Протекционизму присуща определенная нелогичность: ставя целью достижение положительного сальдо торгового баланса, протекционизм сдерживает импортные операции. Это вызывает аналогичную реакцию международных партнеров, в результате чего сворачиваются объемы экспортных операций и ситуация приводит не к положительному сальдо, а к разбалансированности торгового баланса.

2. В условиях протекционизма секторы национальной экономики, защищенные его барьерами, теряют стимулы к развитию, поскольку механизмы конкуренции затухают, а стремления к прогрессу и инновациям уничтожаются возможностями сохранять высокие уровни доходов и монопольные привилегии.

3. Протекционизм обладает определенным мультиплицирующим эффектом: технологическая взаимосвязь между отраслями ведет к тому, что если для одних отраслей технологической цепочки введена протекционистская зашита, то ее потребуют также и технологически связанные с ними отрасли. В итоге возникает новый протекционизм, или неопротекционизм.

4. Протекционизм наносит ущерб экономическим интересам потребителей: отечественный потребитель дороже платит за товар, причем не только за импортный, облагаемый таможенной пошлиной, но и за товары национальной промышленности.

5. В условиях протекционизма национальная экономика не может оптимально использовать преимущества международной специализации, поскольку более дешевые импортные товары не могут попасть в страну в связи с вводимыми ограничениями.

Определяемые спецификой применения выделяются следующие виды протекционизма:

1. Отраслевой протекционизм, направленный на защиту возникающих и оформляющихся отраслей промышленности и аграрного сектора (отрасли ВКП, молодые отрасли НТР и сельского хозяйства).

2. Скрытый протекционизм, для осуществления которого используются механизмы внутренней экономической политики.

3. Селективный протекционизм, применяемый в отношении конкретных мегасубъектов, товаров или услуг. Разновидностью его является «эмбарго» – запрет на поставки.

4. Интеграционный протекционизм, проводимый странами, входящими в интеграционное объединение в отношении всех остальных мегасубъектов.

Основными и наиболее распространенными протекционистскими мерами являются тарифные (тарифы на экспорт и импорт) и нетарифные барьеры. Тарифы на импорт, или импортная пошлина, – это мера протекционизма, в условиях которой отечественная цена импортного товара поднимается выше мировой цены, и к мировой цене прибавляется величина тарифа на импорт. В результате получается величина, равная мировой цене, умноженной на ставку тарифа.

Тарифы на импорт защищают отечественных производителей, занятых в импортозамещающих отраслях, конкурирующих с ними, но отечественные потребители проигрывают, поскольку им приходится оплачивать тариф на импорт. Этот факт становится очевидным при сравнении отечественных и мировых цен в условиях свободной торговли и протекционизма. В условиях свободной торговли отечественные цены будут приближаться к цене равновесия на мировом рынке. Относительный дефицит на конкретную товарную группу будет покрываться импортом. Введение тарифа на импорт повысит отечественные цены и сократит объемы импорта. В условиях протекционизма у отечественных производителей есть возможности расширять производство, поскольку они не платят тариф, и, следовательно, «золотое равенство» предельных издержек и предельного дохода достигается отечественными фирмами при большем объеме производства, который для них является оптимальным. С ростом цен у отечественных потребителей нет другого выхода, как только сокращать потребление и импортных, и отечественных товаров.

В целом положительный эффект от введения тарифа на импорт, наблюдаемый у отечественных производителей, не перекрывает отрицательного эффекта и потерь, которые несет отечественный потребитель. Это ощущается сильнее в условиях общей инфляционной тенденции, которая усиливается введением дополнительных таможенных ограничений. Введения протекционистских мер защиты требуют от правительства также смежные отрасли, связанные с конкретной отраслью технологической цепочкой и поставляющие ей сырье и материалы. В связи с этим различают номинальный и фактический уровни тарифов на импорт.

Фактический уровень тарифа на импорт в отрасли – величина, отражающая уровень возрастания добавленной стоимости единицы продукции в отрасли в условиях функционирования всей тарифной системы. Когда конечная продукция отрасли будет защищена более высоким таможенным тарифом на импорт, чем ее промежуточная продукция, то фактический уровень тарифа превысит его номинальный уровень, а именно, уровень ставки, указанной в таможенном тарифе. Механизм тарифов на экспорт является зеркальным отражением механизма тарифов на импорт. В этом случае отечественная цена оказывается ниже мировой, потребление на внутреннем рынке возрастает, а отечественное производство сокращается. В результате величина экспорта падает. Отрицательный эффект, ощущаемый отечественными производителями, настолько велик, что относительный выигрыш отечественных потребителей не перекрывает его. Тарифицирование экспорта ставит страну-экспортера в монопольное положение на мировом рынке и заставляет импортирующие страны переплачивать за покупаемый товар. Особенно значительна монопольная прибыль в том случае, когда установление экспортных барьеров осуществляется одновременно несколькими странами объединенными интеграционными процессами. Примером протекционистской политики может служить Общий внешний таможенный тариф, принятый в странах Европейского Союза. Таможенные тарифы конкретизируются совокупностью ставок таможенных пошлин. Таможенная пошлина –

это налог, которым облагаются импорт и экспорт товаров и услуг, начисляемый либо с количества, либо со стоимости. В соответствии со спецификой начисления различают следующие пошлины:

1.Специфические таможенные пошлины: (налог начисляется на единицу обложения).

2.Адвалорные таможенные пошлины: (налог начисляется в процентах к таможенной стоимости объекта обложения).

3.Комбинированные таможенные пошлины: (размер налога усиливается при сочетании методов обложения).

Объектом наложения специфических пошлин являются стандартизированные товары. Их значение изменяется в зависимости от конъюнктуры цен и фазы экономического цикла. Специфические пошлины в большей мере ограничивают импорт товаров с более низкими ценами. В условиях роста цен в период экономического подъема значение специфических пошлин утрачивается, наблюдается снижение уровня протекционистской защиты.

Адвалорные пошлины налагаются на товары, имеющие различные качественные характеристики в рамках одной товарной группы. Уровень протекционистской защиты не зависит от конъюнктуры цен и сохраняет устойчивое положение, поскольку независимо от цены адвалорная пошлина увеличивает цену импортного товара. Однако при изъятии адвалорной пошлины возникают трудности в связи с необходимостью таможенной оценки стоимости товара. В практике мировой торговли и международных отношений выделяются особые конъюнктурные таможенные пошлины, к числу которых относятся следующие:

1. Антидемпинговые таможенные пошлины. Ими облагаются товары, ввозимые по демпинговым ценам. (Демпинг – практика экспорта товаров по ценам, значительно ниже тех, по которым товар реализуется на внутреннем рынке. Демпинг применяется в периоды циклических спадов, когда на внутреннем рынке невозможна реализация произведенной продукции в связи с сокращением отечественного спроса). Отрицательный эффект демпинга испытывают производители страны-экспортера, поскольку он серьезно затрудняет развитие импортоконкурируюших отраслей.

2. Компенсационные таможенные пошлины. Такие пошлины нейтрализуют иностранные экспортные субсидии, предоставляемые экспортирующими странами отечественным производителям.

Демпинг и удлиняющие сроки его действия экспортные субсидии отечественным производителям оказывают дестабилизирующее влияние на протекание экономических процессов в национальных экономиках импортирующих стран. Проведение демпинговой политики и «политики экспортных субсидий» заставляет производителей импортоконкурирующих отраслей сворачивать производство. Прекращение подобной политики делает необходимым, наоборот, наращивание производства данной товарной группы. В практике мировой торговли товарами и услугами демпинговая политика и политика экспортных субсидий относятся к разряду «недобросовестной конкуренции». В рамках Генерального соглашения о тарифах и торговле разработано специ-

альное антидемпинговое законодательство, позволяющее импортирующим странам принимать ответные меры в виде антидемпинговых пошлин.

3. Сезонные таможенные пошлины. К ним относятся пошлины, налагаемые на продукцию сезонного характера, главным образом на продукцию сельского хозяйства. Срок их действия ограничен сроками движения подобных товаров. По характеру оформления различают автономные, конвенционные и преференциальные таможенные пошлины. Введение автономных пошлин является результатом односторонних решений законодательных органов государственной власти. Конкретизация их ставок осуществляется соответствующими министерствами (министерствами экономики, финансов, торговли) с последующим утверждением в правительстве. Введение конвенционных пошлин – результат двусторонних или многосторонних соглашений. Классическим примером является Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ).

Специфическими в ряду таможенных пошлин являются преференциальные пошлины. Их отличают и количественные, и качественные характеристики. Преференциальные пошлины всегда имеют более низкие ставки в рамках единой тарифной системы. Такими пошлинами облагаются товары и услуги, экспортируемые из развивающихся стран. Например, в соответствии с Общей системой преференций (1971 г.) странами Европейского Союза в одностороннем порядке предоставлены преференции для товаров из развивающихся стран.

Кроме трех основных, к нетарифным торговым ограничениям относятся также разновидности скрытого протекционизма, в условиях которых контролируется дотаможенное движение товаров, т.е. сама возможность участия товаров в импорте и экспорте. К ним относятся санитарно-технические и валютные ограничения импорта товаров. К санитарно-техническим ограничениям относятся следующие виды:

· обязательное соблюдение национальных стандартов;

· сертификаты качества импортной продукции;

· требования к специфической маркировке и упаковке товаров;

· требования к экологическим характеристикам товаров потребительского назначения и товаров производственного назначения.

Санитарно-технические стандарты являются выражением стремления государств в рамках преодоления таможенных ограничений оградить нацию от продукции, наносящей ущерб жизни и благосостоянию ее граждан. С 1993 г. в государствах-членах Европейского сообщества действует директива о защите потребителей, в соответствии с которой производители потребительских товаров обязаны поставлять к реализации только товары, представляющие угрозу жизни и здоровью граждан государства. Кроме того, чтобы предъявлять и удерживать высокий уровень санитарно-технических ограничений в отношении внешних партнеров, необходимо иметь отлаженную и гибкую систему отражения таких стандартов в национальной экономике. Подобная система необходима национальной экономике для повышения уровня конкурентоспособности национальных фирм на внутреннем и на мировом рынках, для обеспечения совместимости оборудования, приведе-

ния всех структур национальной экономики к единому технологическому укладу. Главную роль в решении этого вопроса играет позиция государства. Например, Министерство международной торговли и промышленности Японии, устанавливая новые технические стандарты, добивается от фирм их неукоснительного соблюдения, что является серьезным стимулом развития инновационных процессов, обеспечивает нормальную конкуренцию на внутреннем рынке, содействует повышению конкурентоспособности японских фирм на мировом рынке. Новые стандарты способствуют быстрому освоению новых моделей и приобретению уже освоенными товарами новых характеристик. В современных условиях при отсутствии новой упорядоченной международной валютной системы и продолжении валютного кризиса ужесточаются валютные ограничения на импорт товаров.

Классический протекционизм и неопротекционизм в форме нетарифных методов воздействия па процессы международной торговли являются дорогими методами сохранения самодостаточности национальной экономики. В 80-е гг., по оценкам экспертов Мирового банка, стоимость протекционистских мер для американского потребителя оценивалась: по одежде от 8,5 до 12 млрд. долл.; для стран Европейского сообщества – по одежде от 1,4 до 6,6 млрд. долл. в год. Это не помешало, однако, США и в 90-е годы участвовать в торговых войнах и устанавливать протекционистские ограничения, например, на импорт стали из России. К началу 90-х годов только 20% мирового обмена товарами и услугами отвечало требованиям ГАТТ, т.е. совершалось по правилам свободной торговли. 1/4 всего объема торговли осуществлялась в условиях действия протекционистских механизмов, 1/4 приходилась на долю транснациональных корпораций, 1/4 составляла долю компенсационной торговли. Долевое соотношение протекционизма и свободной торговли в объеме мировой торговли показывает их относительно равное соотношение, однако противостояние сторонников не прекращается.

Свободная торговля – политика невмешательства государства в международную торговлю (free trade – фритредерство). В этом случае последняя осуществляется и развивается в соответствии с международным разделением труда и современным вариантом теории сравнительных преимуществ. Считается, что такая политика ведет к наиболее эффективному распределению ресурсов в мировом масштабе и к максимизации мирового дохода. Несмотря на то, что теория свободной торговли достаточно убедительна и привлекает многими достоинствами, политика невмешательства государства в международную торговлю практикуется очень осторожно. Поскольку фритредерство является противоположностью ортодоксального протекционизма, то все его позитивные аспекты выступают как критика протекционизма. Положительные воздействия свободной торговли состоят в том, что она:

• стимулирует процессы конкуренции как среди отечественных производителей, так и на мировом рынке в целом;

• позволяет осуществлять международную торговлю в соответствии с законом сравнительных конкурентных преимуществ;

• создает возможности для использования международной специализации, которая является основой роста прибылей производителей и потребителей;

• содействует расширению границ рынка: создает основы для массового производства и получения положительного эффекта от него.

Сторонники фритредерства полагают, что аргументы в пользу протекционизма являются дискуссионными, поскольку цели, которые он ставит перед собой, можно достичь с меньшими издержками. Предшественником свободы торговли в 20 в. стал «новый экономический порядок», который был предложен в форме международных торгово-экономических отношений США как ведущей державы мира, вышедшей из второй мировой войны еще более богатой и процветающей, чем прежде. «Новый экономический порядок» являлся в тот период основой реализации интересов США и их ТНК во взаимоотношениях с менее развитыми странами.

Развитые страны Запада, имеющие прочные позиции на мировых рынках, заинтересованы в том, чтобы внешнеторговая политика России проводилась в духе фритредерства, поскольку это создает для них безусловные односторонние преимущества. Признавая определенные позитивные стороны свободы торговли, следует заметить, что такая политика должна быть прагматичной, а протекционизм – стимулирующим национального предпринимателя. Примером может служить путь развития, который прошли развитые страны. В период после промышленного переворота, когда Англия являлась техническим лидером, «фабрикой мира», США и Германия развивались под давлением английской промышленности и являлись поставщиками сырья (США – хлопка, Германия – хлеба), а также покупателями английских промышленных товаров. Чтобы избавиться от экономической зависимости, эти страны встали на путь протекционизма, чем создали условия для укрепления национальной промышленности. За короткий период произошли ограничения и даже разрыв традиционных экономических связей. Однако, укрепив национальную промышленность и подчинив своему влиянию внутренний рынок, американский и германский капитал выходят на международный рынок и пользуются выгодами международного разделения труда уже в качестве лидирующих партнеров. Существование прямо противоположных подходов к политике внешней торговли и равнозначное теоретическое обоснование свидетельствуют об их равноценности и бесперспективности абсолютизации каждого из них. Очевидно, что строгое применение развивающимися странами принципов свободы торговли поставило бы под сомнение возможности протекания процессов индустриализации в этих странах.

5.2 Государственное регулирование внешнеторговой деятельности: методы, принципы, международный опыт

В процессе реализации современной политики регулирования внешнеторгового обмена проявляется объективная потребность в облегчении международного общения при повышении степени интернационализации производства и капитала. Эта тенденция в области международных экономических отношений выражается, в частности, в ослаблении ограничений внешнеторгового обмена, в стремлении к устранению препятствий на его пути.

Такому курсу соответствует политика либерализации торговли и всестороннего развития интеграционных внешнеторговых связей между государствами. Современная интеграционная политика обладает рядом особенностей:

· значительно расширен круг регулирующих мероприятий, они давно уже вышли за пределы контроля над внешнеторговыми тарифами, охватывают практически все отрасли хозяйственной жизни стран;

· возросла роль согласованных международных действий, координированных усилий различных государств по многосторонней интеграции и либерализации внешнеторговых связей;

· современные интеграционные процессы – мощный инструмент повышения эффективности развития внешней торговли, построения долговременного механизма сотрудничества в мировой экономике.

В условиях рыночных отношений совокупность экономических функций государства реализуется через механизм государственного регулирования, который представляет собой вмешательство административных органов в предпринимательскую деятельность путем использования различных форм и методов преимущественно экономического характера.

Целевое значение государственного регулирования как рыночной категории условно можно выразить формулой:

$$Kmax + Mmin = Эopt, \quad (5)$$

где Kmax – максимальный уровень конкуренции на рынке;
Mmin – минимальная степень влияния на состояние активности рынка;
Эopt – оптимальное соотношение и сочетание конкурентного и организующего фактора в рыночном механизме.

Государственное регулирование занимает «верхний ярус» в модели современного механизма рынка. Основной предпосылкой становления этого процесса послужила высокая степень зрелости индустриальной рыночной системы в странах Запада и необходимость ее регламентации с целью устранения монополизма, поскольку монополия, кроме упорядоченности, несет в себе консервативную, антисоциальную направленность, исключающую конкуренцию.

Главной причиной развития средств производства (автоматизация технологических процессов, роботизация, использование биотехнологии) и качественных изменений в квалификации рабочей силы (квалификационное усложнение и повышение роли научного интеллектуального труда) становится демонополизация системы экономических отношений с ее инструментами и институтами.

Получила повсеместное распространение акционерная форма взаимоотношений множества самостоятельных, независимых товаропроизводителей, изменившая многие процессы – развитие организационных форм собственности и производственной системы, долгосрочных кооперационных связей, управление крупными комплексами и т.д. Однако их конкурентное поведение отличается суверенными, обособленными, часто несогласованными, во многом непредсказуемыми действиями, направленными на обеспечение собственных интересов. Здесь и проявилась необходимость и роль государственного регулирования всей совокупности экономических функций в целях упорядоченности поведения и определенного единообразия действий на рынке.

Государственное регулирование в международной практике имело место и до Первой мировой войны, в период, когда конкурентоспособность национального капитала на мировом рынке обеспечивалась через налоговые льготы посредством мер внешнеторговой политики. Также отмечается эпизодический характер государственного вмешательства в сферу экономики по поводу регулирования потребления сырья и продовольствия и введения трудовой повинности во время войны. Качественно новый этап в развитии механизма государственного регулирования в западных странах обозначился после Второй мировой войны.

В современной практике известно множество **способов государственного регулирования:**

· долгосрочное прогнозирование;

· среднесрочное индикативное планирование;

· краткосрочное оперативное планирование.

Данные способы обеспечиваются с помощью экономических инструментов, мер кредитного и фискального характера, административных и организационно-правовых форм, демонополизации рыночной конкуренции.

Долгосрочное государственное регулирование обеспечивается путем прогнозирования, программирования и стратегического планирования экономики и преследует главным образом цели формирования стратегии и приоритетов в развитии национальных отраслей, способных обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции и вписаться в мировой рынок; интенсификации экономического роста; структурной перестройки и модернизации национального хозяйства; решения социальных проблем.

Использование методов долгосрочного регулирования характерно для многих стран с развитой экономикой. Его результаты фокусируются в экономической политике государства, что позволяет в сравнительно короткие сроки добиться высокой степени развитости и завоевания прочных позиций на мировом рынке в качестве ведущих экспортеров по многим товарным позициям. Так, объем экспорта основных лидеров мировой торговли составляет: США – 14,5%, Германии – 11%, Японии – 8% мирового товарооборота. За последнее десятилетие доля промышленно развитых стран в объеме мирового экспорта приблизилась к 70%, а среднегодовой рост составил 9%. Причем объем продаж на мировом рынке отдельных видов машинотехнической продукции у основных стран-продуцентов превышает 40% (США) – 65% (Япония).

Эволюцию механизма государственного регулирования и этапы его становления можно проследить на примерах отдельных государств. Так, во Франции, где в развитии процессов регулирования прослеживаются три этапа, принципиальную роль сыграло долгосрочное прогнозирование экономики, изменение целей которого отражало общие направления перемен в экономической стратегии государства. Идея прогнозирования заключалась в выборе приоритетных направлений развития – определении базового экономического сектора, технологии производства и рынков сбыта. Для реализации этих целей на начальном послевоенном этапе во Франции был принят план модернизации и реконструкции экономики – «план Моне»

(1946 г.), которым предусматривалось использование методов дирижизма, т.е. жесткой разрешительной системы государственного финансирования инвестиций. Превратившись с помощью национализации наиболее крупных банков в основного банкира, государство изыскивало также и другие возможности накопления, аккумулируя в своих руках средства населения путем создания крупных фондов сбережений (депозитно-сберегательные кассы, кассы взаимопомощи и др.) для выборочного финансирования капиталовложений, обеспечения «нерентабельных» инфраструктурных инвестиций, содействия обновлению основного капитала. К середине 1950-х гг. Франция отказалась от дирижизма и перешла на индикативное планирование. Последнее получило широкое развитие и в других странах.

Среднесрочное государственное регулирование реализуется через индикативное планирование, направленное на координирование позиций государства и частного сектора. В его рамках правительство, определяя цели по приоритетным отраслям, намечает на каждые 3–5 лет необходимые объемы промышленной продукции, размеры капиталовложений и желаемые темпы роста. Затем в плановых комиссиях с участием ведущих компаний разрабатываются конкретные программы развития отдельных сфер, которые объединяются в общую государственную программу. С недавнего времени стали заключаться правительственные контракты с крупнейшими частными фирмами. Индикативный план носит рекомендательный характер, но предусматривает для участвующих в его выполнении предпринимательских структур различные привилегии – льготный кредит и налоги, преференциальные экспортные цены и др. Для частного сектора борьба за выполнение плана – это борьба за высокую норму прибыли.

Краткосрочное государственное регулирование имеет гибкий оперативный характер. Это меры государства, направленные на преодоление кризисов, инфляции, а также на защиту интересов внутреннего рынка и национальных товаропроизводителей. Основными инструментами краткосрочного регулирования служат налоги, цены, а также квоты, лицензии и тарифы. Система гибкого государственного регулирования наиболее развита в Японии.

Экономические методы, используемые в механизме государственного регулирования, предполагают косвенное воздействие (рыночное, опосредствованное актом купли-продажи, т.е. основанное на обмене эквивалентов) на внутрихозяйственные экономические процессы, прежде всего в сфере производства, где формируется товарное предложение. Они реализуются в первую очередь через финансово-кредитную и банковскую сферы экономики посредством изменения ставки процента, скидок и субсидий, кроме того – налоговой системы, ценового механизма, таможенных инструментов, системы страхования и стимулирования экспортного производства. Экономические методы в зарубежной практике государственного регулирования базируются на законодательной основе.

Наряду с экономическими методами международной практике известно также прямое административное вмешательство в экономику в рамках краткосрочного регулирования, основанное на нормативных актах правительства или управленческих решениях (исключающее отношения эквивалентности).

Кроме этого, в отдельно взятых странах (с переходной экономикой) имеет место регулирование, основанное на командно-административной распределительной системе хозяйствования. В основе его – использование контрольных цифр и заданий, госзаказов, лимитирование кредитов и депозитов, система государственного кредитования, в том числе в иностранной валюте, использование льгот и фиксированных цен на сырье и продовольствие. Правомерность действий вытекает из административных указов, решений и постановлений.

5.3 Антимонопольное регулирование

Кроме названных методов государственного регулирования, в мировой практике существуют также и организационно-правовые методы, включающие антимонопольное регулирование. Они построены на законодательной основе, определяющей права различных предпринимательских структур (фирм, акционерных компаний, трестов, консорциумов и т.п.) и устанавливающей правила конкуренции. Тем самым обеспечивается защита интересов производителей и потребителей от ограничительных акций монополий.

Механизм антимонопольного регулирования в странах с развитой рыночной экономикой выступает важнейшим средством защиты национальных интересов малого и среднего предпринимательства, обеспечивая развитие конкурентной среды. Кроме того, антимонопольное регулирование дает возможность не только предотвращать недобросовестную конкуренцию на национальном рынке, но и оказывать влияние на экономические процессы в других странах.

Принятие первых антимонопольных законов относится к прошлому столетию: в Канаде – 1889 г., в США– 1890 г. (Закон Шермана). К настоящему времени благодаря обновлению законодательства о конкуренции система демонополизации рыночной конкуренции создана в Великобритании, Франции, Дании, Швеции, Финляндии, Италии, Канаде и в других странах. Отличительной ее чертой стал универсальный характер всех видов ограничительной деловой практики, а также тенденция к распространению конкуренции на те сферы деятельности, которые ранее подпадали под государственное регулирование (энергетика, транспорт).

Следует также заметить, что монопольно-ограничительный механизм может быть основан на одном из двух принципов: американском и европейском. Характерная особенность первого – запрещение определенных видов монопольной практики, которое идет от Закона Шермана и используется в Канаде, Аргентине, Германии и ряде других государств, в том числе и развивающихся.

В антимонопольном законодательстве других стран – членов ЕС и Японии – действует принцип контроля и регулирования, что не исключает возможности создания монополий и договоров монопольного характера, если они не нарушают свободу конкуренции. В этом случае механизм антимонопольного регулирования предусматривает критерии признания хозяйственной практики монопольной и критерии запрещения ее соответствующими государственными органами. Одним из критериев считается (во

Франции, Германии, Японии, Великобритании) чрезмерный объем (сверх допустимого) реализации товаров и услуг конкретным объединением.

В Римском договоре (п. 1, ст. 85), регулирующем свободу конкуренции внутри ЕС, такими критериями являются: «установление прямо или косвенно покупных или продажных цен или других, относящихся к сделке условий; ограничение или контроль над производством, сбытом, технологическим развитием или капиталовложениями; распределение рынков или источников снабжения; применение к торговым партнерам неравного подхода при равных условиях, ставящего их тем самым в неблагоприятное положение при конкуренции».

Таким образом, антимонопольное регулирование затрагивает не только внутренние, но и внешние рынки. Оно является средством борьбы против злоупотреблений иностранного капитала и на рынках других стран. Так, Закон Шермана распространяется на участников экспортных операций в случае недобросовестных методов конкуренции и их последствий для внутри- и внешнеторговых операций. К примеру, в Германии принят закон об ограничении конкуренции, который предусматривает запрещение экспортных картелей, если они нарушают международные обязательства государства или способствуют сужению конкуренции на внутреннем рынке.

Экспорт и импорт

В странах развитой рыночной экономики особое место в системе регулирования внешней торговли принадлежит методам стимулирования национальных экспортеров, направленным на обеспечение приоритетов и различного рода привилегий. Эти методы разнообразны, соотношение многочисленных элементов достаточно подвижно, что придает гибкость всей системе, которая изменяется в зависимости как от экономического положения государства и его роли на внешних рынках, так и состояния мировых рынков.

Отличительной особенностью современного механизма стимулирования экспорта является его комплексный характер, включающий одновременное использование мероприятий, направленных на поощрение сбыта товара и создание возможности беспрепятственного продвижения на внешние рынки, на разработку новых видов товаров и развитие их экспортного производства. Причем этот механизм реализуется как внутри страны, так и за рубежом.

Мероприятия по стимулированию промышленного экспорта в России впервые были обозначены в государственной программе развития внешнеэкономической деятельности на ближайшую перспективу, принятой в мае 1992 г. К сожалению, сырьевая направленность российского экспорта не только сохраняется, но и продолжает усиливаться, несмотря на то, что экспорт машинотехнической продукции (кроме вооружения) сегодня практически не ограничивается ни квотированием, ни лицензированием, ни экспортными пошлинами. Видимо, этих мер недостаточно для улучшения структуры внешней торговли. Мировой опыт свидетельствует, что ключевым направлением в политике структурных изменений в экономике является поддержка тех областей национальной экономики, которые могут стать основой экспортоориентиро-

ванного экономического роста. В немалой степени этому способствует система поддержки со стороны государства, а также такая форма организации промышленного производства, которая позволяет концентрировать ресурсы (материальные, финансовые, технологические) в точках его роста.

Сохранение тенденции к падению экспорта машинотехнической продукции в настоящее время обусловлено факторами долгосрочного характера. Изменившаяся в мире расстановка сил отразилась на географии распределения экспорта в пользу развитых государств, переориентация на рынки которых, однако, пока не может компенсировать сокращения объема поставок России на прежние восточно-европейские рынки машин и оборудования. Кроме того, отказ России от технико-экономического содействия другим странам как одного из способов продвижения машинотехнической продукции на зарубежные рынки, на долю которого приходилось около одной трети всего объема экспорта данной группы, привел не только к снижению (более чем на 58%) объемов поставок, но и сокращению финансирования в счет государственных кредитов. Наконец, либерализация цен и внешнеэкономическая деятельность в России в начале 1990-х гг. резко увеличила интерес к вывозу сырья, не требующего особых затрат, профессиональных знаний внешних рынков, маркетинговых исследований и других параметров.

Для наращивания выпуска отечественной конкурентоспособной продукции с высокой степенью переработки прежде всего необходимо финансирование производства путем кредитования выпуска экспортного оборудования. Кроме того, важно пробудить материальный интерес экспортера-производителя путем ускорения процедуры возврата НДС и рублевого эквивалента за принудительно обмененную часть валютной выручки. Подобная задержка означает применение дополнительного скрытого налога на экспорт в условиях постоянного роста инфляции. В современных условиях крайне необходимо ускорить создание информационной инфраструктуры в сфере внешнеэкономической деятельности.

В числе организационных форм стимулирования экспорта значатся такие, как поддержка кооперации технологически связанных производств по выпуску конкурентоспособной экспортной продукции путем акционирования предприятий, создание специализированных трастовых компаний с передачей им контрольных пакетов акций конкурентоспособных производственных комплексов через Фонд госимущества в доверительное управление, содействие в акционировании конкурентоспособных производителей-экспортеров и специализированных ВО МТ РФ.

Особо важна организация финансово-промышленных групп технологически связанных конкурентоспособных производств, научно-исследовательских организаций, специализированных торговых фирм, банков и инвестиционных фондов с привлечением иностранного капитала с целью обеспечения устойчивости экспортного воспроизводства технологических комплексов по выпуску технически сложной конечной продукции.

Необходимо также усилить поддержку лизинговой деятельности специализированных компаний за рубежом, то есть деятельности по внешнеторговым

арендным операциям с оборудованием и техникой и связанного с ней стимулирования экспорта услуг по модернизации эксплуатируемого оборудования, информационных услуг, а также услуг банковско-страхового характера.

Средства поощрения экспорта

Основными средствами поощрения экспорта являются:
· субсидирование,
· кредитование,
· страхование экспортно-импортных операций,
· налоговые льготы,
· стимулирование вывоза и ввоза капитала,
· активное участие государства в разработке, производстве и сбыте товаров,
· долгосрочные капиталовложения в экспортное производство.

Все более важное значение в связи с расширением международной торговли сложными и дорогостоящими товарами приобретает финансовое содействие экспортерам. Оно обеспечивается путем предоставления фирмам-экспортерам различных финансовых услуг, а также средств из государственного бюджета. Несмотря на запреты международных организаций, некоторые страны прибегают к выдаче экспортерам субсидий из госбюджета для покрытия разницы между высокой внутренней ценой и низкой на аналогичную продукцию на мировом рынке. Субсидии дают возможность экспортерам снижать цены на вывозимые товары и таким путем расширять свой экспорт, а частным фирмам – проникать на труднодоступные рынки. Сдерживают эту практику антидемпинговые конвенции. Поэтому подписавшие их страны ищут другие способы.

Одним из способов субсидирования экспорта национальных товаров является поддержание заниженного курса национальной валюты, которым периодически успешно пользуется, к примеру, Япония для завоевания зарубежных рынков. Точно так же многие страны уходят от прямого субсидирования экспортных поставок и переносят стимулирование в сферу производства с высокой экспортной ориентацией, обеспечивая развитие научных исследований и их использование в промышленных отраслях.

Широко распространено государственное субсидирование устройства и проведения экспозиций путем обеспечения экспортеров выставочными средствами и площадями, организации постоянно действующих торговых центров за границей.

Формы государственного кредитования

Особое место в экспортном стимулировании занимают различные формы государственного кредитования, в том числе и льготного. Оно обеспечивается предоставлением экспортеру как среднесрочных, так и долгосрочных кредитов через государственные банки и специальные финансовые учреждения (с участием государства), а также путем выдачи государственных гарантий по экспортным кредитам на основе соответствующих законов, имеющихся во всех развитых странах. Последнее означает, что государство берет на себя

все риски, как экономические, так и политические (как правило, по крупным контрактам), покрывающие 80–90% стоимости экспортного кредита.

Страхование экспорта

Важной особенностью стимулирования экспорта является его страхование, связанное не только с длительными сроками поставки, но и с коммерческими и политическими рисками, усилившимися в международной деловой практике. Роль страхования в последние годы возросла, особенно в связи с тяжелым валютно-финансовым положением многих стран, непогашением кредитов, отсрочкой платежей, многочисленными военными действиями в отдельных регионах мира, политической нестабильностью государств.

В большинстве стран страхованием занимаются государственные и полугосударственные организации (страховые общества). Несмотря на увеличение определенной части страховых рисков (например, политических) и связанных с ними убытков (ввиду указанных выше причин), страховые общества большинства развитых стран не идут на повышение страховых премий. Это обусловлено опасениями государственных органов, что данная мера отрицательно повлияет на развитие национального экспорта, а кроме того, возрастанием общего объема страховых операций. Поэтому основной путь, по которому идут страховые организации таких развитых стран, как США, Япония и государства ЕС, – расширение объемов и видов страхования, совершенствование системы определения платежеспособности покупателей и т.п.

Налоговые и иные льготы

Методами стимулирования экспорта являются различные налоговые льготы. Суть их чаще всего состоит в освобождении поставщиков экспортных товаров на ряд лет от уплаты налогов на часть текущей выручки от экспортных операций; в предоставлении льготных условий амортизации; переводе средств от экспорта на специальные необлагаемые налогом счета; в создании резерва развития заграничных рынков для экспортной продукции малых и средних предприятий и фонда для погашения потерь от инвестирования за границей.

Довольно широко в экспортной международной практике стимулирования применяется метод финансовых льгот, основанный на возврате таможенных пошлин и налогов, уплаченных при импортировании сырья для нужд экспортного производства, и освобождении от косвенных налогов на дефицитные в данной стране материалы.

Большинство западных государств в целях стимулирования национального экспорта идут на государственное финансирование на основе различных правительственных программ помощи развивающимся странам, поставок вооружения, вывоза сельскохозяйственной продукции и других, что делается в основном из политических интересов, но также в соответствии с программами международных организаций.

В центре внимания развитых государств в последнее десятилетие находится вопрос о поддержке притока производственных мощностей из-за рубежа.

Развитые страны, являясь активными экспортерами капитала, принимают меры по стимулированию притока иностранных инвестиций. Чаще всего это относится к производствам, нацеленным не только на удовлетворение внутреннего спроса, но и на экспорт большей части продукции. Например, в Великобритании наиболее значимую поддержку получают иностранные фирмы, работающие в области робототехники, биотехнологии, волоконной оптики, микроэлектроники, программного обеспечения ЭВМ. Для дальнейшего привлечения технологий и иностранных инвестиций с целью увеличения экспортного потенциала в этих государствах создаются беспошлинные таможенные территории, которых в мире сейчас более пятисот. Даже Япония, внешнеторговая политика которой до 1980 г. отличалась оборонительным характером по отношению к иностранным инвестициям, принятием Закона о контроле над валютным обменом и внешней торговлей перешла «от запрещения с разрешением как исключение» к «разрешению с запрещением как исключение» по отношению к иностранным инвестициям.

Организационно-техническое содействие

В условиях ужесточившейся конкуренции на мировом рынке возрастает роль организационно-технического содействия государства национальным фирмам в освоении новых рынков и расширения масштабов экспортных операций. В механизм организационного содействия вошли такие способы, как предоставление через государственные органы различного рода коммерческой информации, представление интересов частных экспортеров в правительственных организациях, подготовка кадров для внешней торговли. Многие правительственные министерства зарубежных государств имеют специальные подразделения для оказания помощи экспортерам в получении крупных заказов, снабжении их информацией о проведении международных торгов и их условиях, в поиске контрагентов на зарубежных рынках.

Стремясь обеспечить решение задачи поддержания и стимулирования экспорта, зарубежные страны активно вовлекают в этот процесс государственные органы и государственный аппарат на всех уровнях управления. В процессе выявления новых приоритетов в области внешнеторговой деятельности создаются специальные органы, способные обеспечить и реализовать меры по финансированию, страхованию, кредитованию экспортеров-производителей.

Импортная политика

Практика государственного регламентирования импорта в западных странах опирается на конкретную импортную стратегию и строится с учетом важнейших принципов и правил межгосударственных отношений, которые зафиксированы в соглашениях международных экономических организаций. Позиции отдельных государств в отношении импорта существенно отличаются друг от друга, что зависит от ряда условий: уровня конкурентоспособности национальных товаров на мировом и внутреннем рынках; соотношения между объемом экспорта и импорта, т.е. структуры внеш-

неторгового оборота; участия в региональных экономических блоках и международных организациях.

Стратегия западных государств в отношении импорта направлена на:

· обеспечение защиты национальных отраслей промышленности от иностранной конкуренции,

· создание предпочтительного режима для импорта конкретного круга товаров из отдельных стран и регионов,

· противодействие дискриминационным мерам других государств.

В связи с этим определяется базовая основа формирования структуры пошлин и их размеров.

Главным проводником политики наибольшей либерализации в послевоенное десятилетие выступали США, стремясь как можно шире открыть рынки стран довоенных конкурентов, которые значительно ослабили свои позиции: Германии, Англии, Японии. В начале 1970-х гг. лидерство в снижении тарифных и нетарифных барьеров захватили страны ЕС. Хотя для третьих стран эти барьеры сохраняются на прежнем уровне. Снижение ограничений и пошлин наблюдается в последнее десятилетие, например, в Японии.

Выход на мировой рынок Японии, затем стран Юго-Восточной Азии, а вследствие и прорыв Китая с высококонкурентной продукцией вынуждает, к примеру, США менять импортную стратегию для преодоления складывающихся сегодня неблагоприятных для страны тенденций во внешней торговле. Это связано с ухудшением для США общих условий экспорта высокотехнологических товаров, сельскохозяйственной продукции и услуг, потенциальная возможность вывоза которых на мировой рынок оценивается в 600 млрд долл. в год, а также со снижением конкурентоспособности традиционных отраслей американского экспорта – автомобильной, текстильной, металлургической и др. К примеру, японские автомобили занимают более 30% американского рынка, в то время как американские на японском рынке – сотые доли процента.

По сравнению с американской и японской импортной политикой западноевропейская отличается сравнительно большей протекционистской направленностью в силу меньшей конкурентоспособности ее товаров и нежеланием потерять преимущества, которые дает объединение в экономический союз. Одновременно на международном уровне страны ЕС выступают против введения новых протекционистских ограничений, за снижение уровня чрезмерно высоких тарифов, за уступки развивающимся странам со стороны высокоразвитых.

В свою очередь, импортная политика развивающихся государств направлена против эскалации Запада, т.е. на повышение пошлин на ввоз их продукции в зависимости от степени переработки, сокращение нетарифных ограничений в виде глобальных и индивидуальных квот, мер «добровольного ограничения» импорта, ослабления санитарно-технических норм и прочих условий. В этом разнообразии внешнеэкономических ориентаций главным направлением в мировой торговле остается либерализация импорта за счет снижения таможенных тарифов. Между тем средний размер импортных пошлин

развитых государств достиг такого низкого уровня, при котором дальнейшее существенное уменьшение таможенных тарифов связано с полной их ликвидацией. Тем не менее, Япония выступает за еще большую либерализацию внешней торговли, предполагая полностью отменить в наиболее развитых государствах пошлины на промышленную продукцию, а на другие товары – снизить. Она требует также пересмотреть условия импорта услуг.

Обеспечением законодательной базы регламентирования внешнеторговой сферы в развитых странах мира занимаются высшие выборные органы (парламент, конгресс, национальное собрание), которыми определяется внешнеторговая политика, правовые нормы регулирования, а также ратифицируются внешнеторговые договоры. Процессом регулирования внешней торговли занимаются и правительственные органы. В США, например, эти обязанности возложены на Госдепартамент, Министерство торговли, Министерство финансов. Кроме того, большими полномочиями наделен президент страны, которому дано право подписывать внешнеторговые соглашения с другими странами, устанавливать тарифы, предоставлять преференции, вводить эмбарго на торговлю конкретными товарами и т.п. В Японии внешнеторговым регулированием занимается Министерство внешней торговли и промышленности, которое принимает все решения по текущим вопросам внешнеэкономической политики, и Министерство финансов. В Германии эту роль выполняет федеральное правительство, Министерство экономики и финансов, а также МИД в лице отделов внешнеэкономической политики, отношений с развивающимися странами, европейской интеграции. Однако у всех правительственных ведомств западных государств есть общие тенденции в организации государственного регулирования внешнеэкономической сферы. Это прежде всего централизация данных функций и включение в процесс регулирования судебных органов.

Международная торговая практика в современных условиях характеризуется значительной степенью правовой унификации, которая направлена на то, чтобы устранить коллизии, возникающие между различными правовыми нормами, существующими в национальных системах права. Прежде всего, это касается практики составления внешнеторговых контрактов, в частности международных договоров купли-продажи товаров, договоров перевозок, договоров о предоставлении услуг.

Регулированием международной торговой практики занимаются такие международные экономические организации, как:

- **ЮНСИТРАЛ** (United Nations Commission On International Trade Law) – Комиссия ООН по праву международной торговли;
- **УНИДРУА** (Unidroit) – Международный институт унификации частного права;
- **ЮНКТАД** – Конференция ООН по торговле и развитию;
- **ЕЭК ООН** – Европейская Экономическая комиссия ООН.

Непосредственно применительно к унификации международной практики подготовки, заключения и исполнения внешнеторговых контрактов следует отметить ряд международных конвенций:

- **Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция) 1980 г.** Была разработана с целью унификации условий заключаемых сделок купли-продажи, а также в связи с созданием единообразного регулирования заключения и исполнения контрактов, позволяющего устранить расхождения в национальном законодательстве. Конвенция предоставляет участникам широкие возможности для формулирования условий сделки в соответствии с их взаимными интересами и с учетом особенностей содержания внешнеторгового контракта, используя сложившиеся международные обычаи, а также обыкновения, свойственные определенной отрасли торговли. Т.е. положения Конвенции применяются только в том случае, если вопрос взаимоотношений между партнерами не урегулирован в самом контракте. Конвенция применяется только к внешнеторговым договорам, устанавливает четкий критерий международности контракта: контракт признается международным, если коммерческие предприятия его сторон находятся в разных государствах. Положения Конвенции могут использоваться в международной практике при формулировании условий договора в той мере, в какой они не противоречат нормам применяемого национального законодательства. Особенности Венской Конвенции:

· содержит нормы единообразного регулирования заключения и исполнения договоров международной купли-продажи товаров и позволяет устранить расхождения в национальных законодательствах;

· способствует ускорению, облегчению и удешевлению коммерческих переговоров, поскольку исчезает необходимость в изучении иностранного законодательства и практики его применения;

· создает предпосылки для однозначного понимания сторонами контракта их взаимных прав и обязанностей;

· содействует устранению возможности навязывания односторонних выгодных условий, что имеет существенное значение при ликвидации дискриминационных отношений в международной торговле;

· определяет основные обязательства продавца и покупателя по внешнеторговому контракту;

· устанавливает перечень объектов договора купли-продажи, на которые не распространяется ее действие.

- **Гаагская конвенция 1985 г.** должна была в дополнение к Венской конвенции разработать Положение об унификации коллизионных правил, определяющих право, применимое к вопросам, которые не урегулированы либо не полностью урегулированы единообразными международными нормами. Основные положения Гаагской конвенции:

· определение международного характера договора купли-продажи аналогично Венской конвенции;

· исключение из сферы применения отдельных видов товаров международной купли-продажи (товары личного потребления);

· включение в сферу применения конвенции (в отличие от Венской конвенции) аукционных и биржевых товаров, электроэнергии;

· определение применяемого права: «договор купли-продажи регулируется правом, выбранным сторонами. Соглашение сторон об этом выборе

должно быть прямо выраженным или ясно демонстрируемым условиями договора и поведением сторон, рассматриваемыми в их совокупности».

Согласно Гаагской конвенции, данное применяемое право регулирует такие условия, как толкование договора; права и обязанности сторон и исполнение договора; момент, с которого покупатель получает право на плоды и доходы от товаров; момент, в котором покупатель несет риск в отношении товаров; последствия неисполнения договора; способы погашения обязательств; последствия признания договора недействительным.

Также важное значение в регулировании международной торговой практики имеют различные многосторонние конвенции, подписываемые правительствами и охватывающие широкий круг вопросов в международных торговых отношениях.

5.4 Система государственного регулирования внешнеторговой деятельности в России

В настоящее время в Российской Федерации правовое регулирование внешнеторговой деятельности осуществляется на основе системы законодательства, включающей в свой состав положения Конституции Российской Федерации, совокупность Федеральных законов Российской Федерации по данной тематике, Указы Президента Российской Федерации, Постановления Правительства Российской Федерации, общепризнанные принципы и нормы международного права, международные договоры Российской Федерации, а также законодательные акты субъектов Российской Федерации, составленные в соответствии с федеральным законодательством. При этом положения федерального законодательства в сфере регулирования внешнеторговой деятельности являются приоритетными при определении принципов региональной внешнеторговой политики.

Основополагающим законодательным актом в сфере правового регулирования внешнеторговой деятельности государства является принятый Государственной Думой РФ 7.07.1995 г., одобренный Советом Федерации 21.07.1995 г. и подписанный Президентом РФ 13.10.1995 г. Федеральный закон № 157 «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности». Данный Федеральный закон определяет основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, порядок ее осуществления как российскими, так и иностранными лицами, формулирует права, обязанности и ответственность органов государственной власти Российской Федерации и органов государственной власти субъектов Российской Федерации в области внешнеторговой деятельности. Принятие данного закона было направлено, прежде всего, на обеспечение защиты экономического суверенитета России, на обеспечение экономической безопасности страны и ее регионов, на стимулирование развития национальной и региональных экономических систем при осуществлении внешнеторговой деятельности, а также на обеспечение условий эффективной интеграции экономики страны в систему международных торговых связей.

Данный Федеральный закон определяет основные принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности (статья 4), которыми в России являются: единство внешнеторговой политики как составной части внешней политики Российской Федерации; единство системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности и контроля за ее осуществлением; единство политики экспортного контроля, осуществляемой в целях реализации государственных задач обеспечения национальной безопасности; единство таможенной территории Российской Федерации; приоритет экономических мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности; равенство участников внешнеторговой деятельности и их недискриминация; защита государством прав и законных интересов участников внешнеторговой деятельности; исключение неоправданного вмешательства государства во внешнеторговую деятельность, нанесения ущерба ее участникам и экономике Российской Федерации в целом.

Важным для формирования региональной внешнеторговой политики, в частности при определении основных принципов внешнеторговой политики Ставропольского края, является определение данным Федеральным законом компетенции Российской Федерации, полномочий субъектов Российской Федерации при осуществлении внешнеторговой деятельности, а также предметов их совместного ведения.

В ведении Российской Федерации находятся (статья 6): формирование общей концепции и стратегии развития внешнеторговых связей государства; обеспечение экономической безопасности и защита экономического суверенитета; финансовое, валютное, кредитное, таможенно-тарифное и нетарифное регулирование, обеспечение экспортного контроля; определение политики в области сертификации товаров в связи с их ввозом и вывозом; установление обязательных стандартов и критериев безопасности товаров при их ввозе, а также правил контроля за ними; заключение международных договоров Российской Федерации в области внешнеэкономических связей, участие в деятельности международных экономических организаций.

Предметы совместного ведения Российской Федерации и субъектов Российской Федерации включают в свой состав (статья 7): координацию внешнеторговой деятельности субъектов Российской Федерации, в том числе экспортной деятельности в целях максимальной реализации их экспортного потенциала; формирование и реализацию региональных и межрегиональных программ внешнеторговой деятельности; получение иностранных кредитов под гарантии бюджетных доходов субъектов Российской Федерации, их использование во внешнеторговой деятельности и погашение; выполнение международных договоров Российской Федерации в области внешнеторговой деятельности, непосредственно затрагивающих интересы соответствующих субъектов Российской Федерации; координацию деятельности субъектов Российской Федерации по созданию и функционированию свободных экономических зон, регулированию приграничной торговли.

Суверенные полномочия субъектов Российской Федерации в области формирования внешнеторговой политики и правового регулирования

внешнеторговой деятельности определены в статье 8 данного Федерального закона. В пределах своей компетенции субъекты Российской Федерации имеют право осуществлять внешнеторговую деятельность на своей территории в соответствии с законодательством Российской Федерации; осуществлять координацию и контроль за внешнеторговой деятельностью российских и иностранных лиц; осуществлять формирование и реализацию региональных программ внешнеторговой деятельности; предоставлять дополнительные по отношению к федеральным финансовые гарантии участникам внешнеторговой деятельности; создавать страховые и залоговые фонды в сфере внешнеторговой деятельности для привлечения иностранных займов и кредитов; заключать соглашения в области внешнеторговых связей с субъектами иностранных федеративных государств.

Также в Федеральном законе «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» определены участники внешнеторговой деятельности (российские и иностранные лица в соответствии с законодательством Российской Федерации), полномочия и обязанности в сфере правового регулирования внешнеторговой деятельности Президента РФ, Правительства РФ, федеральных органов исполнительной власти, а также установлены основные методы государственной внешнеторговой политики. К таким методам отнесены таможенно-тарифное регулирование (применение импортного и экспортного таможенных тарифов) и нетарифное регулирование (квотирование и лицензирование), также определен порядок применения данных мер государственного регулирования.

В главе 6 данного закона представлены основные принципы содействия развитию внешнеторговой деятельности и ее стимулированию. К ним отнесены, в частности, программы развития внешнеторговой деятельности (федеральная программа развития внешнеторговой деятельности ежегодно разрабатывается Правительством РФ); развитие и совершенствование информационного обеспечения внешнеторговой деятельности; развитие системы мероприятий, содействующих росту эффективности внешнеторговой деятельности (разработка программ развития, кредитование участников, функционирование систем гарантий и страхования экспортных кредитов, организация торговых выставок и ярмарок, проведение рекламных кампаний и кампаний по развитию экспорта товаров и услуг); страхование внешнеторговой деятельности; совершенствование системы внешнеторговой статистики; создание объединений участников, содействующих развитию внешнеторговой деятельности.

На основе положений Федерального закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» разработана система федерального законодательства, регулирующая отдельные сферы внешнеторговой деятельности, в частности осуществление экспортных поставок и применение экспортного контроля, защиту экономических интересов государства и другие. К основным законодательным актам данной сферы следует отнести, например, Федеральный закон «Об экспортном контроле», Федеральный закон «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами», а также Фе-

деральный закон «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации».

Федеральный закон «Об экспортном контроле» №196-ФЗ от 18.07.1999 г. устанавливает основные принципы осуществления государственной политики, правовые основы деятельности органов государственной власти Российской Федерации в области экспортного контроля, а также определяет права, обязанности и ответственность участников внешнеэкономической деятельности с целью защиты экономических интересов Российской Федерации при реализации внешнеторговых связей, с целью должного выполнения требований международных договоров Российской Федерации в области контроля за экспортом продукции (в частности продукции военного и двойного назначения). Данным Федеральным законом формулируются принципы государственной политики в области экспортного контроля, в своей основе сходные с принципами осуществления общего внешнеторгового регулирования, а также устанавливаются методы экспортного контроля. В статье 7 указано, что экспортный контроль в Российской Федерации осуществляется посредством методов правового регулирования, включающих в себя идентификацию контролируемых товаров и технологий; разрешительный порядок осуществления внешнеэкономических операций с контролируемыми товарами и технологиями, предусматривающий лицензирование или иную форму их государственного регулирования; таможенный контроль и таможенное оформление вывоза из Российской Федерации о таможенном деле; валютный контроль за осуществлением внешнеэкономических операций с товарами, информацией, работами, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе за своевременностью и полнотой поступления валютной выручки на счета в уполномоченные банки Российской Федерации; применение мер государственного принуждения в отношении лиц, нарушивших порядок осуществления внешнеэкономической деятельности.

Также данным законом определяются полномочия Президента РФ, Правительства РФ, федеральных органов исполнительной власти в области экспортного контроля. Общая реализация государственной политики в данной сфере возлагается на специально уполномоченный федеральный орган исполнительной власти, определенный Правительством РФ. Наряду с этим в Федеральном законе устанавливаются особенности регулирования внешнеэкономической деятельности в отношении товаров, информации, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, средств его доставки, иных видов вооружения и военной техники; порядок обеспечения заинтересованных лиц информацией по различным вопросам экспортного контроля; особенности характера международного сотрудничества Российской Федерации и отдельных регионов в ее составе в области экспортного контроля; определяются действия, признающиеся нарушением законодательства Российской Федерации в области экспортного контроля, и устанавливаются меры ответственности за данные нарушения для должностных лиц организаций, для граждан и юридических лиц.

Меры по защите экономических интересов Российской Федерации и региональных экономических систем при осуществлении внешней торговли товарами, порядок введения и применения таких мер устанавливаются Федеральным законом «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами» № 63-ФЗ от 14.04.1998 г. Данный закон был принят с целью осуществления эффективной и действенной защиты отраслей российской экономики и отдельных хозяйствующих субъектов Российской Федерации от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции; обеспечения условий для эффективной интеграции страны в мировую экономику; поддержания равновесия платежного баланса посредством регулирования импорта товаров; обеспечения потребностей внутреннего рынка в случае критического недостатка сельскохозяйственных или иных товаров на нем посредством регулирования экспорта таких товаров; продвижения товаров, происходящих из Российской Федерации, на мировой рынок. Следует отметить, что данный закон не регулирует отношения, связанные с применением мер по защите интересов государства при осуществлении внешней торговли услугами и объектами интеллектуальной собственности, а также при осуществлении инвестиций и валютного контроля.

Основной целью данного Федерального закона является установление порядка применения различных защитных мер. В главе 2 определены принципы применения специальных защитных мер, особенности их введения. К таким мерам отнесены годовой объем импортной квоты, который не должен быть меньше среднегодового объема импорта данного товара в предшествующий период, а также импортные квоты для отдельных государств. В главе 3 установлены общие принципы применения антидемпинговых мер, порядок определения демпинговой маржи, особенности определения отрасли российской экономики при демпинговом импорте товара и причиняемого ей существенного ущерба вследствие демпингового импорта товара. Глава 4 определяет особенности применения компенсационных мер, использующихся в случае, если в результате проведенного расследования установлено, что импорт какого-либо товара (при производстве или экспорте которого использовались субсидии иностранного государства) причиняет существенный ущерб отрасли российской экономики.

Особенно важным с точки зрения формирования принципов и основных направлений региональной внешнеторговой политики является Федеральный закон «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации» № 4-ФЗ от 4.01.1999 г. Данный Федеральный закон устанавливает общий порядок координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации, содержит правовые гарантии обеспечения прав и законных интересов субъектов Российской Федерации при установлении и развитии внешнеторговых связей. Определяется, что субъекты Российской Федерации в пределах полномочий, предоставленных им Конституцией Российской Федерации, федеральным законодательством и договорами между органами государственной власти Рос-

сийской Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации о разграничении предметов ведения и полномочий, обладают правом на осуществление международных и внешнеэкономических с субъектами иностранных государств, а также на участие в деятельности международных организаций в рамках органов, созданных специально для этой цели. Законом устанавливается право органов государственной власти субъекта Российской Федерации на ведение переговоров и заключение соглашений об осуществлении внешнеторговых связей, определяются особенности согласования, регистрации, статуса данных соглашений, порядка разрешения споров в отношении соглашений. Данный Федеральный закон в системе федерального законодательства Российской Федерации в сфере правового регулирования внешнеторговой деятельности образует совокупность условий для наиболее эффективного развития региональных экономических систем, реализации их конкурентных преимуществ и экспортного потенциала, а также полноправного и разностороннего вовлечения в процесс международной торговли на основе оптимальной структуры внешнеторговых связей.

Основным законодательным актом, опосредующим процесс внешней торговли государства и отдельного региона в смысле движения и распоряжения полученной валютной выручкой, является Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» № 3615-1 от 9.10.1992 г. Этим законом определяются принципы осуществления валютных операций в Российской Федерации, полномочия и функции органов валютного регулирования и валютного контроля, права и обязанности юридических и физических лиц в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями, ответственность за нарушение валютного законодательства. Формулируются понятия резидента, нерезидента и соответствующих валютных операций. Устанавливаются особенности валютного контроля, определяются органы валютного контроля и агенты валютного контроля, их полномочия, а также права и обязанности резидентов и нерезидентов при осуществлении внешнеторговой деятельности.

В настоящее время в Государственной Думе РФ обсуждается проект по внесению изменений и дополнений в данный Федеральный закон с целью существенного изменения применяющихся методов регулирования (введение экономических механизмов вместо административных ограничений). Современное применение достаточно жестких регулирующих мер во многом зависит от макроэкономической политики государства. В то же время, широкое применение различных ограничений в сфере внешней торговли отвлекает внимание от выработки таких мер денежно-кредитной и валютной политики, которые способны стимулировать экономический рост и ослабить необходимость в регулировании. Разрабатываемые поправки и дополнения к Федеральному закону позволят органам государственной власти Российской Федерации и органам государственной власти субъектов Российской Федерации более гибко реагировать на современные изменения в макроэкономическом положении страны и в структуре ее внешнеторговых связей.

Общие принципы таможенной политики государства заложены в Таможенном кодексе Российской Федерации. На протяжении долгого времени формирование таможенной политики государства в сфере применения тарифных и нетарифных мер регулирования внешнеторговой деятельности производилось на основании положений Таможенного кодекса Российской Федерации № 5222-1 от 18.06.1993 г. В соответствие с изменениями в характере внешней торговли России в течение данного периода на основе длительной подготовительной работы 25.04.2003 г. Государственной Думой Российской Федерации в третьем чтении был принят новый Таможенный кодекс Российской Федерации. В первую очередь в данном кодексе были учтены интересы отечественного бизнеса при реализации внешнеторговых контактов. Концепция и отдельные положения кодекса максимально приближены к мировым стандартам осуществления таможенного регулирования, что позволит значительно оживить внешнеторговую деятельность в России. Таможенный кодекс Российской Федерации – закон прямого действия, что позволит избежать возможных разночтений в таможенном законодательстве. В Таможенном кодексе обозначены полномочия таможенных органов при осуществлении внешнеэкономической деятельности, порядок и сроки оформления таможенных документов, упрощен ряд таможенных процедур, что значительно ускорит и облегчит процесс перемещения товаров через таможенную границу Российской Федерации. Отменено лицензирование околотаможенной инфраструктуры: магазинов беспошлинной торговли, складов временного хранения товаров. Так как совершенствование таможенного законодательства – одно из условий вступления страны в ВТО, то Таможенный кодекс построен по принципу международной унификации и разработан в соответствии с новой редакцией Киотской конвенции о гармонизации таможенных процедур, принятой в 1999 г. В настоящее время Россия ведет работу по присоединению к этой конвенции. Принятие такого более либерального и дебюрократизированного Таможенного кодекса позволит устранить дополнительные технические барьеры во внешней торговле страны и отдельных ее регионов и повысить ее общую активность.

Также важное место в системе федерального законодательства о правовом регулировании внешнеторговой деятельности занимают законодательные акты, утверждающие порядок урегулирования возникающих при осуществлении внешней торговли споров (Федеральный закон «О международном коммерческом арбитраже» № 5338-1 от 07.07.1993 г.); процесс привлечения иностранных инвестиций в экономику страны (Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» № 160-ФЗ от 09.07.1999 г.); особенности объединения участников внешнеторговой деятельности, производителей и экспортеров (Федеральный закон «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации» № 5340-1 от 07.07.1993 г.); условия заключения широко обсуждаемых в настоящий момент соглашений о разделе продукции (Федеральный закон «О соглашениях о разделе продукции» № 225-ФЗ от 30.12.1995 г.).

Среди Указов Президента РФ в сфере правового регулирования внешнеторговой деятельности следует, главным образом, отметить Указ Прези-

дента РФ «О первоочередных мерах по поддержке экспортеров» № 1204 от 30.11.1995 г. Данным Указом устанавливается система первоочередных мер, необходимых для реализации с целью повышения конкурентоспособности отечественной экспортной продукции на мировом рынке. Данная система включает в себя как меры по стимулированию производства экспортной продукции (льготное кредитование, снижение уровня налогообложения экспортного производства), так и меры по облегчению продвижения товаров на внешний рынок (система экспортных таможенных пошлин, страхование экспортных поставок).

Заметную роль в правовом регулировании играют также соответствующие Постановления Правительства РФ: «О лицензировании и квотировании экспорта и импорта товаров (работ, услуг) на территории Российской Федерации» № 854 от 06.11.1992 г.; «О мерах по совершенствованию государственного регулирования экспорта товаров и услуг» № 758 от 01.07.1994 г.; «О дополнительной поддержке отечественного экспорта товаров и услуг» № 53 от 20.01.1996 г.; «О федеральной программе развития экспорта» № 123 от 08.02.1996 г.; «О вопросах таможенно-тарифной политики» № 1347 от 22.10.1997 г.; «Об утверждении ставок ввозных таможенных пошлин» № 454 от 06.05.1995 г. и многие другие.

Следует отметить, что действующая в Российской Федерации система правового регулирования внешнеторговой деятельности основана на принципах, широко применяемых в мировой практике. Тем не менее, проблемы унификации данной системы принципов, приведения характера их действия в соответствие с общемировыми требованиями в данной сфере являются первоочередными задачами для решения в свете повышения общей конкурентоспособности отечественной экономики и степени интеграции ее в мировое хозяйство. Не менее важен и внутренний процесс унификации законодательства, состоящий в приведении законодательных норм субъектов Российской Федерации в соответствие с системой норм федерального законодательства. Параллельная реализация данных взаимосвязанных процессов позволит уже в ближайшее время создать в России простую, прозрачную, последовательную и наиболее эффективную систему правового регулирования в сфере внешней торговли.

5.5 Основные черты социально-экономической модели России

Современное положение России в мировой экономике характеризуется противоречивыми тенденциями. С одной стороны, она располагает значительными природными, трудовыми ресурсами, крупным производственным потенциалом, занимает ведущие позиции в производстве и экспорте многих важных товаров (правда, в основном топливно-сырьевой группы), обладает мощным научно-техническим потенциалом, высоким образовательным уровнем населения. С другой стороны, экономический спад 90-х гг. обусловил существенное ослабление позиций России в мировом хозяйстве: доля страны в совокупном ВВП мира снизилась с 3,6% в 1990 г. до 1,7% в 1997 г.

(по последним данным Госкомстата России, до 3%), а в мировой промышленной продукции – с 4,6 до 1,8%. Будучи среднеразвитой страной, по ряду параметров она занимает промежуточную позицию в мировой экономике между развитыми и развивающимися странами.

В период с начала 30-х до конца 80-х гг. в СССР господствовала административно-командная система, отечественная модель которой предполагала тотальное господство государства в экономике и директивное планирование всей хозяйственной деятельности. Смягчение негативных черт этой системы в 60-80-е гг. не могло предотвратить нарастания кризисных явлений в советской экономике (прежде всего исчерпания возможностей наращивания производства за счет дополнительного вовлечения природных и трудовых ресурсов).

С целью выхода из охватившего экономику СССР системного кризиса в конце 80-х гг. начался переход к рыночной системе. Этот переход стал определяющим фактором трансформации экономики после распада СССР и начала рыночных преобразований в России с 1992 г.

Необходимо отметить резкое сокращение перераспределения ресурсов через государственный бюджет: доля доходов консолидированного бюджета в ВВП сократилась с 43% в 1989 г. до 24,5% в 1997 г., а расходов – с 52 до 32,2% (с учетом внебюджетных фондов, т.е. бюджета расширенного правительства, – соответственно до 34 и 41,5%). Правда, сокращение государственных расходов нередко происходило бессистемно, без проведения реформ, затрагивающих финансовые обязательства государства (военной, социального обеспечения и др.).

Произошла ликвидация плановой системы управления. Разрушена жесткая вертикальная структура управления предприятиями со стороны государства. Она уступила место горизонтальным связям между российскими предприятиями, а также последним – с иностранными фирмами. В результате либерализации цен в России в середине 1998 г. 90% их устанавливались свободно, 5% – государством и 5% – подпадали под государственные ограничения по норме рентабельности (т.е. прибыль от продажи такого товара должна составлять не более определенного процента от себестоимости).

Либерализация внешнеэкономической деятельности разрушила монополию государства в этой сфере, позволила ликвидировать разрыв между внутренними и внешнеторговыми ценами, привела за счет импорта потребительских товаров к устранению дефицита на внутреннем рынке.

В 90-х гг. в России появились все виды рынков: товаров, услуг, труда, капиталов, кредитов, недвижимости. В частности, была ликвидирована государственная монополия на банковское дело, произошел переход к принятой в странах с рыночной экономикой банковской системе. Возник фондовый рынок, на котором обращаются государственные и корпоративные ценные бумаги (этому рынку был нанесен тяжелый удар кризисом государственных финансов в 1998 г.).

Россия находится на довольно раннем (по сравнению со странами ЦВЕ) этапе перехода к рыночной экономике, и переходный период здесь займет более длительный срок. Важной исторической особенностью России является доминирующее положение государства в экономике. Так как вмешательство госу-

дарства в экономику в советский период достигло максимально высокого уровня, для перехода к рынку и усиления позиций частной собственности была необходима либерализация (уменьшение регулирующей роли государства). Тем не менее, степень государственного контроля над хозяйственными процессами в стране в обозримом будущем будет оставаться довольно высокой.

Государственное вмешательство в экономику при всех неизбежных его недостатках, связанных с бюрократизмом и лоббированием при принятии решений, неэффективностью и расточительностью государственного сектора и т.д., в принципе может играть важную и позитивную роль в развитии производства, направлении инвестиций в реальный сектор, подъеме социальной сферы.

Необходимость привлечения иностранного капитала и его значение для экономики России

Экономическая жизнь индустриальной России во многом определяется оборотом промышленного капитала, связанного с инвестиционным циклом. Помимо внутренних инвестиций, являющихся основным мотором инвестиционного цикла, Россия с конца 80-х гг. пытается активно использовать и иностранные инвестиции.

Использование иностранных инвестиций является объективной необходимостью, обусловленной системой участия экономики страны в международном разделении труда и переливом капитала в отрасли, свободные для предпринимательства.

Во второй половине 90-х гг. финансовый капитал в мире составлял огромную величину порядка 20 трлн. долл. Эти деньги – основа мирового финансового рынка, опоясывающего весь земной шар. Как привлечь эти средства в экономику России? И нужно ли их привлекать?

Официальная точка зрения: следует активно привлекать иностранные инвестиции, создавая благоприятный инвестиционный климат. В то же время существуют и другие мнения о нежелательности широкого доступа иностранного капитала в российскую экономику. Крайним выражением подобных точек зрения является тезис об угрозе «распродажи России» международным монополиям. Как правило, на глубоком экономическом анализе такого рода высказывания не основаны, а используются как пропагандистский лозунг в борьбе с политическими оппонентами.

Другой, более логичной позицией являются взгляды тех экономистов, которые в притоке иностранного капитала видят угрозу серьезной конкуренции для российской промышленности. Они протестуют против низкой цены предприятий, выставляемых на аукционы в ходе приватизации, в которых участвуют иностранцы. В США и Европе аналогичные объекты стоят гораздо дороже. От таких мнений отмахиваться не стоит. Вместе с тем объективные законы мировой экономики, процессы международной миграции капитала свидетельствуют о том, что Россия не может стоять в стороне от активного привлечения и использования иностранного капитала.

Как свидетельствует практика, мировое хозяйство и отдельные национальные хозяйства не могут эффективно функционировать без перелива ка-

питала в международном масштабе и его активного использования. Это объективная необходимость и одна из важнейших отличительных черт современного мирового хозяйства и международных экономических отношений.

Мировая экономическая наука еще в 60-х гг. убедительно доказала, что любая развивающаяся страна, стремящаяся к быстрому повышению национального дохода, столкнется с неразрешенными трудностями, если попытается осуществить программу капиталовложений, ограничиваясь лишь мобилизацией национальных средств.

Поставив цель интегрироваться в мировое хозяйство, признавая необходимость следования идеалам открытой экономики, нельзя не признать объективности процессов притока капитала в Россию. Привлечение иностранного капитала в Россию относится не к конъюнктурно-тактическим, а к стратегическим задачам развития российской экономики.

Подобно другим странам, Россия рассматривает иностранные инвестиции как фактор:

· ускорения экономического и технического прогресса;

· обновления и модернизации производственного аппарата;

· овладения передовыми методами организации производства;

· обеспечения занятости, подготовки кадров, отвечающих требованиям рыночной экономики.

Инвестиционная активность является одним из слабых мест в российской экономике с начала рыночных реформ. Динамика внутренних капиталовложений отрицательная. Так, если в 1996 г. по сравнению с уровнем 1991 г. объем ВВП сократился на 39%, промышленного и сельскохозяйственного производства – на 49% и 35%, то объем капиталовложений упал за пятилетие на 71%. Налицо острый инвестиционный кризис.

В условиях инвестиционного кризиса в России привлечение иностранных инвестиций становится задачей, от эффективности решения которой зависят ход, темпы и во многом результаты проводимых реформ. На фоне сокращающихся внутренних инвестиций доля зарубежных капиталовложений возрастает. Так, в 1993–1994 гг. доля привлеченного иностранного капитала в валовом объеме капиталовложений составляла 1,7%, в 1995 г. – 5%, а в 1996 г. – 7,5%.

Однако в условиях перехода от одной хозяйственной системы к другой требуется гораздо больший объем инвестиций для обеспечения такого перехода.

Специфические условия нашей страны делают этот процесс не имеющим аналогов в мире.

Проблемная специфика России выражается, прежде всего:

· в обширности территории, неразвитости коммуникационной структуры;

· в наличии устаревшего производственного аппарата;

· в гипертрофированности военно-промышленного комплекса (ВПК)[1] при отсутствии целого ряда производств, необходимых для нормальной гражданской экономики;

· в слабом сельском хозяйстве.

Для перевода всего народнохозяйственного комплекса на рыночную основу, модернизации экономики, усиления ее социальной ориентации требуются огромные капиталовложения. Конечно, иностранные капиталы

не смогут решить все проблемы российской экономики, однако в определенной степени в рамках развития отдельных ключевых отраслей и сфер производства это сделать возможно.

Для нормализации российской экономики в ближайшие 5–7 лет, по оценке американской консалтинговой компании «Эрнст и Янг», нужно привлечь 200–300 млрд. долл. При этом одному топливно-энергетическому комплексу России для преодоления кризисных проявлений потребуется 100–140 млрд. долл. Только для замены и модернизации активной части производственных фондов России нужно ежегодно привлекать 15–18 млрд. долл. Для этого необходимо перераспределять в пользу нашей страны примерно десятую часть международных прямых инвестиций. По мнению экспертов, реально Россия сможет конкурировать на уровне предложения капиталов объемом 40 млрд. долл. К тому же и «переварить» ежегодно она сможет в лучшем случае 40–50 млрд. долл.

С середины 90-х гг. России приходилось конкурировать за более скромный объем иностранного капитала, в пределах 10 млрд. долл.

Имея множество альтернативных предложений на более благоприятных, чем в России, условиях, иностранные предприниматели не спешат вкладывать средства в российскую экономику. Ближайшие соседи России, будучи более расторопны, перехватывают значительные потоки западных инвестиций. Так, Венгрия, Польша, Чехия, как отмечалось выше, получили значительную часть иностранных инвестиций с начала 90-х гг. И хотя по абсолютной сумме иностранных инвестиций Россия занимает 2-е место после Венгрии, но в Венгрии более 17% предприятий имеют в своем капитале иностранную долю, а в странах бывшего СССР – только 0,2% (рисунок 15).

Готовность инвесторов к вложению капитала в экономику той или иной страны зависит от существующего в ней инвестиционного климата.

Инвестиционный климат – это совокупность политических, экономических, юридических, социальных, бытовых и других факторов, которые в конечном счете предопределяют степень риска капиталовложений и возможность их эффективного использования.

В настоящее время инвестиционный климат в России является благоприятным для широкого привлечения иностранных инвестиций, в первую очередь прямых. Политическая нестабильность, экономическая стагнация, высокий уровень преступности, неудовлетворительная налоговая политика и другие «прелести» переходного периода предопределяли вплоть до середины 1996 г. крайне низкий рейтинг России у международных организаций, занимающихся сравнительным анализом условий для инвестиций и степени их риска во всех странах мира.

При оценке предпринимательских рисков по странам мира рассчитывались значения 11 наиболее важных факторов риска, включая задолженность, наличие средств на текущих счетах, политическую стабильность (рисунок 16).

Оценка дана по 100-балльной шкале, где наивысшее значение риска соответствует 100 баллам. Ирак является как раз страной, которая уже неоднократно получала подобную оценку. Недалеко от Ирака ушла и Россия. В 1993 г. Россия имела более высокий балл – 82, а в конце 1994 г. – уже 95, ко второй половине 1996 г. ее рейтинг был определен 86-м местом. По оцен-

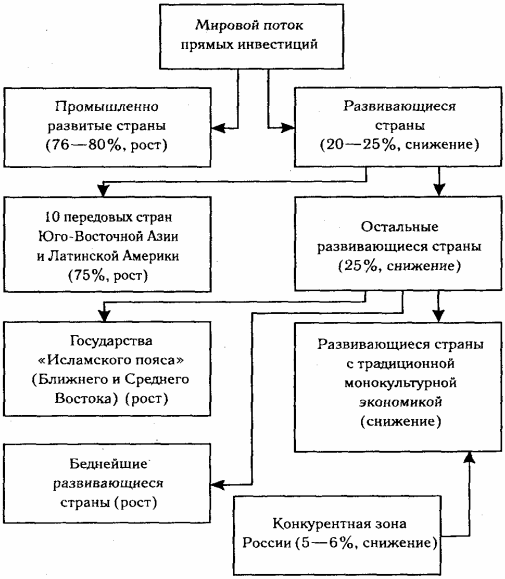


Рисунок 15. Схема движения мирового потока прямых иностранных инвестиций

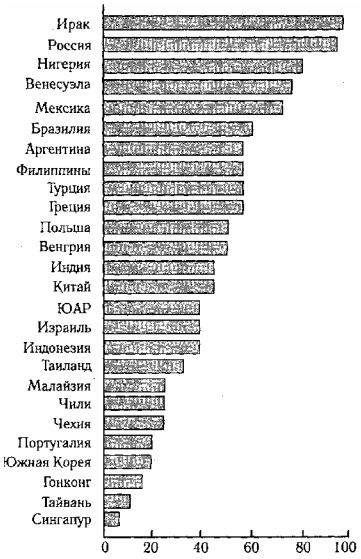


Рисунок 16. Рейтинг стран по уровню предпринимательского риска

кам журнала «Euromoney», Россия в середине 90-х гг. находилась примерно в середине рейтингового списка из 170–180 стран, исследуемых по уровню предпринимательского риска, но постепенно поднимается на более высокое место. В аналогичных списках агентства «Economist Intelligence Unit», охватывающих 25 стран с так называемым развивающимся рыночным хозяйством, Россия находится в числе лидеров по риску. В то же время Россия имеет положительную динамику в его снижении: 1994 г. – 95 баллов из 100, 1995 г. – 90 и 1996 г. – 85.

После президентских выборов (1996 г.) в России в сентябре того же года Международная финансовая корпорация (МФК) официально включила Россию в число развивающихся рынков. Тем самым отечественный рынок акций получил международное признание и стал важной частью мирового экономического пространства. Через год МФК включила Россию в сводный инвестиционный индекс развивающихся стран. Индекс МФК рассчитывается в процентах, и сумма индексов всех стран принимается равной 100%. Индекс составляется на базе ценных бумаг страны, доступных для любых инвесторов. Поэтому в него не включаются акции «Газпрома». Всего в составлении индекса участвуют акции 31 российской компании (в том числе Башкирэнерго, ГАЗ, КамАЗ, Лукойл, МГТС, Мосэнерго, Норильский никель и др.).

Фактически индексы МФК рекомендуют инвесторам, куда им вкладывать капиталы. Доля России в индексе составила 5,1%, и она заняла 6-е место после ЮАР (12,3%); Бразилии – 11,6%; Малайзии – 9%; Тайваня – 7,8%. Таким образом, максимально Россия может рассчитывать на 5% мировых инвестиций. Конечно, вряд ли это произойдет автоматически, однако известно, что ряд крупнейших инвестиционных фондов увязывают свои операции с колебаниями инвестиционного индекса МФК.

Кроме инвестиционного индекса МФК для оценки инвестиционного климата страны часто используются и *международные кредитные рейтинги.* Они составляются одиннадцатью наиболее авторитетными агентствами в мире. Из них пять – американские, три японских, два канадских и одно – английское.

К причинам негативного влияния на иностранных инвесторов следует отнести и не отвечающие мировым стандартам проработки российских инвестиционных проектов. Так, по данным президента МБРР Дж. Вулфенсона, еще в начале 1996 г. российский портфель проектов считался в МБРР одним из самых неудачных – лишь 39% проектов имели удовлетворительный рейтинг реализации. Через год этот показатель вырос до 65%, в 1997 г. – до 78%, но остается пока далеким от мировых стандартов.

Какие факторы играют положительную роль в привлечении иностранных инвестиций в Россию? Это прежде всего:

· богатые и сравнительно недорогие природные ресурсы (нефть, газ, уголь, полиметаллы, алмазы, лес и др.);

· огромный внутренний рынок;

· кадры с достаточно высоким уровнем базового образования, способные к быстрому восприятию новейших технологий в производстве и управлении;

· относительная дешевизна квалифицированной рабочей силы;

· отсутствие серьезной конкуренции со стороны российских производителей;

· осуществляемый процесс приватизации и возможность участия в нем иностранных инвесторов;

· возможность получения быстрой сверхприбыли.

Перспективы в России слишком многообещающи, чтобы их игнорировать. В суммарном ВВП всех новых мировых рынков доля России составляет более 25%. Причем это единственный развивающийся рынок, где есть своя обширная космическая программа, инфраструктура и реальные возможности для ее реализации. По самым скромным оценкам у России больше природных ресурсов (10,2 трлн. долл.), чем у Бразилии (3,3 трлн. долл.), Южной Африки (1,1 трлн. долл.), Китая (0,6 трлн. долл.) и Индии (0,4 трлн. долл.), вместе взятых.

Несмотря на это, удельный вес России в международных инвестициях в новые рынки составляет всего 0,5%. Остальные 99,5% приходятся на Мексику, Бразилию, Аргентину, Турцию, Чили, другие развивающиеся страны и новые индустриальные страны.

Как свидетельствует зарубежный опыт, одним из важнейших факторов привлечения иностранного капитала является наличие благоприятной правовой обстановки, стабильной законодательной базы, обеспечивающей условия максимальной эффективной защиты интересов инвесторов.

Современную правовую базу для иностранных инвестиций в России составляют более 30 законов и указов Президента. Действует также ряд постановлений Правительства, конкретных ведомственных инструкций. По своему характеру эти документы можно подразделить на две группы.

Первая группа – это базисные законы России (Конституция РФ, Гражданский кодекс, Таможенный кодекс и др.), способствующие переходу страны от коммунистического режима с командной экономикой к демократии и рыночному хозяйству. Часть из них была принята в 1990–1991 гг.

Вторая группа – это документы, касающиеся непосредственно иностранных инвестиций. Главный среди них – это Закон об иностранных инвестициях в РСФСР от 4 июля 1991 г.

В соответствии с этим Законом иностранными инвесторами в России могут быть (ст. I):

· иностранные юридические лица, включая, в частности, любые компании, фирмы, предприятия, организации или ассоциации, созданные и правомочные осуществлять инвестиции в соответствии с законодательством страны своего местонахождения;

· иностранные граждане, лица без гражданства, российские граждане, имеющие постоянное местожительство за границей, при условии, что они зарегистрированы для ведения хозяйственной деятельности в стране их гражданства или постоянного местожительства;

· иностранные государства;

· международные организации.

Иностранные инвестиции могут быть долевыми, т.е. могут использовать форму совместного предприятия или полностью принадлежать иностранным инвесторам. Для регистрации крупных предприятий (с инвестиция-

ми более 100 млн. руб.) требуется специальное разрешение Правительства Российской Федерации.

Законодательство не предусматривает каких-либо официально закрытых для иностранных инвесторов отраслей экономики или регионов отрасли. Но на практике такие ограничения существуют. Так, хозяйственная деятельность в ряде отраслей требует получения специальной лицензии.

Весьма важным компонентом инвестиционного климата является налоговый режим.

В Российской Федерации пока сохраняется весьма сложная и тяжелая система налогообложения. В соответствии с Законом об иностранных инвестициях в РСФСР и другими законодательными актами предусмотрена возможность льготного налогообложения для частного иностранного капитала, который действует в приоритетных отраслях хозяйства и отдельных регионах.

Однако на практике налоговый режим к середине 90-х гг. заметно ухудшился. Прежде всего, возросли налоги. Как и российские организации, предприятия с иностранными инвестициями уплачивают до 50 различных налогов и сборов, в том числе налог на прибыль, НДС, акцизный налог, разного рода местные налоги. Так, в Москве в 1994 г. налог на прибыль установлен 38% (13% в пользу Федерации; 25% – в местный бюджет). Помимо существующих, были ведены новые налоги, ликвидированы льготы для свободных экономических зон (за исключением Калининградской области), которые во многом призваны служить «ловушками» для иностранного капитала. В 1995 г. была установлена единая ставка налога на прибыль – 32% (налог на прибыль от посреднической деятельности – 45%).

Становление нового режима внешнеэкономических связей привело к появлению множества различных документов с правилами таможенного и лицензионного регулирования импорта и экспорта. Объективные причины, связанные с коррумпированностью чиновников, скрытое сопротивление предприятий-монополистов (как крупных, так и мелких, средних), собственные нарушения законодательства предприятиями с иностранными инвестициями содействуют ухудшению инвестиционного климата.

По оценкам иностранных предпринимателей, отношение российских властей к зарубежным инвестициям декларативно чрезвычайно благоприятно, фактически же стимулы и гарантии для иностранных инвестиций не удовлетворяют иностранных инвесторов. Власти не могут предложить ни адекватной структурной политики, ни долгосрочных льгот (по налогам, таможенному режиму, реинвестированию, репатриации прибылей и др.). Кроме того, они постоянно меняют «правила игры» в зависимости от изменения экономической и политической ситуации.

Общей стабилизирующей основой инвестиционного климата России является то, что Россия на протяжении ряда лет имеет положительное сальдо внешнеторгового баланса. Присоединение России к ст. VIII Устава МВФ способствует цивилизованному проведению международных расчетов, что повышает привлекательность инвестиций.

Готовятся поправки к Закону об иностранных инвестициях, близок к принятию закон о свободных экономических зонах. Центральный банк упростил про-

цесс привлечения иностранных инвестиций. В частности, сокращен срок внесения иностранных инвестиций (с 6–8 месяцев до 3 недель), расширены возможности привлечения ссудного капитала: помимо разрешительного порядка введен дополнительно регистрационный порядок привлечения кредитов.

Действуют международные и российские организации, занимающиеся вопросами содействия инвестициям в экономику России: Российская финансовая корпорация, Росзарубежцентр и др.

Однако информационное обслуживание инвесторов и всех, кто хотел бы работать на российском рынке, все еще находится не на должном уровне. Для улучшения этой ситуации в середине 1995 г. создан Российский центр содействия иностранным инвестициям при Министерстве экономики РФ. Используя зарубежный опыт, эта организация предполагает привлекать инвестиции по всему миру с помощью сети специальных инвестиционных агентств, которые изучают потребности инвесторов, предоставляют необходимую информацию для принятия решений, помогают заключать контракты, оказывают поддержку после «продажи» инвестиций. В том же направлении будет работать и Международный инвестиционный союз (МИС), одним из инвесторов которого выступил Российский центр содействия иностранным инвестициям. Функционирует Консультативный совет по иностранным инвестициям. В его состав входят 25 руководителей крупнейших западных компаний, инвестирующих в Россию («Пепсико», «Пратт энд Уитни» и др.).

В целях дополнительного привлечения иностранного капитала открыт широкий доступ иностранным инвесторам на рынок государственных краткосрочных облигаций (ГКО). Планируется ввести определенные коррективы в ходе приватизации. В частности, перейти от массовой и быстрой продажи предприятий к «точечным» продажам, ориентированным на повышение эффективности производства.

Важным документом в области регулирования притока и функционирования иностранных инвестиций в экономику России стал Федеральный закон «О соглашениях о разделе продукции» от 30 декабря 1995 г. Законом установлены правовые основы отношений, которые возникают в процессе осуществления инвестиций в поиски, разведку и добычу минерального сырья на территории России. Право пользования инвестором участком недр удостоверяется лицензией, которая выдается ему органом исполнительной власти Российской Федерации.

Закон предусматривает максимальное упрощение схемы взаимоотношений инвестора и государства по линии уплаты налогов и других обязательных платежей. Их взимание, по сути дела, полностью заменено разделом продукции по условиям соглашений, рентными платежами. Однако и этот Закон требует совершенствования, как и вся система инвестиционного климата в России.

Формы участия иностранного капитала в экономике России

Иностранный капитал в России присутствует как в государственной, так и в частной форме, в смешанном виде, а также в виде капитала международных организаций. Иностранные инвестиции поступают в Российскую

экономику как прямые частные инвестиции в форме портфельных инвестиций и в виде кредитов как ссудный капитал.

Общий объем накопленных иностранных инвестиций в российскую экономику, по данным Правительства РФ, на начало 1998 г. составил 21,8 млрд. долл., из них 10,0 млрд. долл. составляют прямые инвестиции. В 2007 г. в отечественную экономику поступило 120,9 млрд. долларов иностранных инвестиций, что в 2,2 раза больше, чем в 2006 г.

Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе (кредиты международных финансовых организаций, торговые кредиты и пр.) – 53,5% (на конец сентября 2006 г. – 48,8%), доля прямых инвестиций составила 44,4% (49,3%), портфельных – 2,1% (1,9%).

Основными странами-инвесторами в 2007 г. стали Великобритания, Нидерланды, Кипр, Люксембург, Швейцария, Ирландия, Франция, Германия, США. На долю этих стран приходилось 85,5% от общего объема накопленных иностранных инвестиций, 84,4% от общего объема накопленных прямых иностранных инвестиций.

Характеризуя ситуацию с привлечением иностранных инвестиций в экономику России, приходится констатировать, что пока Россия является местом борьбы международных компаний за сбыт своих товаров, а не ареной приложения капитала. Произошло это в результате открытости российского товарного рынка и неадекватного инвестиционного климата.

Практика иностранного инвестирования в Россию показывает, что существенные вложения в российскую экономику не в интересах западных государств и международных корпораций. Для них важнее оставить Россию на уровне крупнейшего потребительского рынка. Российский рынок для них – это главным образом и прежде всего огромный спрос. Промышленно развитым странам не нужны новые конкуренты.

Главным источником инвестиционных вливаний в российскую экономику должен стать отечественный капитал, как находящийся внутри страны, так и эмигрировавший в последние годы за рубеж.

Предпосылками ускорения притока иностранного капитала в Россию могут стать меры по репатриации «убежавшего» из России капитала. Необходимо также привести российское законодательство, определяющее вывоз капитала как незаконный, в соответствие с международным правом. В рамках этого процесса предлагается амнистировать владельцев незаконно вывезенного капитала за границу с целью его возврата в Россию. Правительство г. Москвы, разрабатывая новую концепцию экономического развития столицы, намерено создать условия для привлечения в экономику города «русских» денег, находящихся на счетах в заграничных банках, которые составляют, по некоторым оценкам, более 300 млрд. долл. В этой связи полезным может оказаться использование китайского опыта привлечения зарубежных капиталов, принадлежащих хуацяо (китайцам, проживающим за границей). Ведь именно на дрожжах иностранных инвестиций (до 70% которых принадлежит хуацяо) выросло китайское «экономическое чудо».

К числу других предпосылок увеличения притока финансового иностранного капитала в Россию можно отнести: высокий банковский процент, небольшую инфляцию, либерализацию финансового рынка, государственные обязательства по выплате задолженности по займам и кредитам.

Как свидетельствует мировой опыт, продуманная политика привлечения иностранного капитала – самый прямой и достаточно эффективный путь выхода из кризиса, рычаг ускорения социально-экономического развития страны. В то же время наряду с положительными моментами участие иностранного капитала в развитии российской экономики вызвало ряд отрицательных последствий, которые не следует сбрасывать со счетов. К ним можно отнести то, что:

· приоритетное внимание западных фирм к добыче и экспорту энергоносителей способствовало не только разбазариванию невозобновляемых ресурсов, но и дальнейшей гипертрофии добывающих отраслей;

· государственное регулирование процесса привлечения иностранного капитала слабо, отсутствует жесткий экологический контроль за действием ряда предприятий с иностранным капиталом;

· участие западного капитала в приватизации государственной собственности при крайне заниженном курсе рубля позволило за бесценок скупить ряд важных объектов. Так, около 50% заводов по производству минеральных удобрений скуплены бывшими советскими гражданами и работают преимущественно на внешний рынок;

· иностранные капиталовложения нередко используются как способ отмыва «грязных денег» из стран Запада. Имеются серьезные опасения относительно того, что Россия может превратиться в международную «прачечную» по отмыванию средств, имеющих криминальное происхождение.

Мировой опыт свидетельствует о том, что многие страны весьма осторожно использовали фактор привлечения иностранных инвестиций. Так, Япония, например, с самого начала строго концентрировала и ограничивала привлечение иностранного капитала. Огромные суммы она затрачивала на закупку иностранных лицензий для создания своей передовой технической экспортной базы. До сих пор объем прямых иностранных инвестиций в Японии невелик, а открытие дверей иностранному капиталу происходит медленно. Следует подчеркнуть еще одно обстоятельство. Усилия по привлечению прямых иностранных инвестиций могут быть потрачены впустую, если не будет обеспечено их эффективное народнохозяйственное использование.

К тому же в стране постепенно формируется модель, сочетающая в себе отрицательные черты долговой и высокорисковой экономики, что подрывает основы инвестиционного процесса и может в определенных условиях поставить страну в положение инвестиционного банкротства.

Необходим строгий контроль со стороны государства, а также доброжелательная политика для поддержки инвестиций в те отрасли и регионы, с которыми связаны стратегические экономические интересы.

Международная конкуренция и проблема специализации России

К потенциальным конкурентным преимуществам России относятся:

1. Крупные природные ресурсы (минеральные, земельные, водные, лесные), имеющие по некоторым видам мировое значение.

2. Многочисленные трудовые ресурсы с высоким образовательным уровнем и хорошей профессиональной подготовкой.

3. Значительные масштабы накопленных основных производственных фондов народного хозяйства.

4. Наличие в некоторых отраслях промышленности (главным образом в военно-промышленном комплексе) уникальных передовых технологий, опирающихся на достижения российской науки.

Однако реализации этих преимуществ препятствует целый ряд конкурентных слабостей российской экономики:

• преобладание в большинстве отраслей народного хозяйства отсталых, неконкурентоспособных по современным стандартам технологий, концентрация основной массы передовых технологий в ВПК;

• чрезвычайно высокая ресурсоемкость и затратность производства;

• огромный износ основных фондов;

• весьма ограниченные возможности внутреннего накопления, что влечет за собой сильную зависимость модернизации экономики от притока иностранного капитала;

• значительная политическая, экономическая и социальная нестабильность;

• засилье бюрократии и криминализация экономики;

• резкая неравномерность в экономическом и социальном развитии регионов России.

В условиях системного кризиса в 90-х гг. многие конкурентные преимущества России были ослаблены. Это было связано с крайне низким приростом или сокращением разведанных геологических запасов, ускорением физического старения основных фондов промышленности, сельского хозяйства, транспорта, ведущее к их массовому выбытию; оттоком специалистов из науки и производства в банковскую, торговую сферы и за рубеж; утратой позиций на ряде освоенных ранее рынков (страны Центральной и Восточной Европы, развивающиеся государства).

Переход России к открытой экономике в начале 90-х гг. привел к разделению народного хозяйства страны на три группы отраслей в зависимости от их конкурентоспособности на внешнем (а также на внутреннем) рынке.

Первая группа – по мировым стандартам конкурентоспособные ресурсные отрасли (нефтяная, газовая, лесная, алмазная промышленность, отчасти энергетика, черная и цветная металлургия). В этих отраслях работают 4% всех занятых в экономике и 17% – в промышленности. Но в них создается около половины добавленной стоимости в индустрии и примерно 15% ВВП, если считать во внутренних ценах (в мировых ценах – существенно больше). Ресурсные отрасли обеспечивали в середине 90-х гг. (до падения мировых цен на сырье и топливо) свыше 75% всего российского экспорта.

Эти отрасли могут развиваться на основе самофинансирования с использованием иностранных инвестиций и выходом на внешние рынки.

Вторая группа – отрасли обрабатывающей промышленности, имеющие большой научно-технический потенциал, способные производить продукцию, конкурентоспособную не только на внутреннем, но и (при определенных условиях) на внешнем рынке. К ним относятся авиакосмическая, атомная промышленности, отчасти энергетическое машиностроение, тяжелое станкостроение, биотехнологии, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность. На долю этих отраслей в 1996 г. приходилось около 20% промышленной продукции, но всего 12% экспорта России.

Данная группа отраслей нуждается в протекционистской политике государства для поддержания конкурентоспособности на внутреннем рынке.

Третья группа – это отрасли, которые вряд ли могут быть конкурентоспособными на внешнем рынке, но в состоянии удовлетворить значительную часть спроса на внутреннем рынке. К таким отраслям относятся автомобилестроение, сельскохозяйственное машиностроение, легкая и пищевая промышленность, производство строительных материалов. Все эти отрасли, вместе взятые, дают около 18% промышленной продукции, но почти не поставляют свою продукцию на экспорт.

В рассматриваемую группу неконкурентоспособных отраслей входит также сельское хозяйство (на его долю приходится около 15% занятых в народном хозяйстве, но только 7% ВВП).

В совокупности отрасли этой группы, на которые приходится 1/4 всего занятого населения, производили в середине 90-х гг. не более 13% ВВП.

Переход России к открытой экономике и широкое проникновение (вплоть до финансового кризиса 1998 г.) на внутренний рынок страны импортных товаров привели к резкому падению производства в неконкурентоспособных отраслях. Если в 1989–1996 гг. промышленность в целом сократила объем выпускаемой продукции на 58,5%, то производство строительных материалов сократилось на 72,5%, а продукции легкой промышленности – на 87%. По отношению к данной группе отраслей, вероятно, следует, во-первых, активно использовать защитительные импортные тарифы и другие законные протекционистские меры (сохраняя в то же время разумную конкуренцию) и, во-вторых, всемерно поощрять внутренний спрос на их продукцию (через систему государственных закупок, лизинга и т.д.).

До начала XVIII в. основой международной специализации России, а следовательно, главным предметом экспорта были меха. Россия вывозила также продукты переработки леса (поташ, смолу), морского промысла (рыбу, икру), хлеб и другие сельскохозяйственные продукты (пеньку, лен, свиную щетину). Ввозилась в нашу страну в основном промышленная и ремесленная продукция: оружие, ткани и одежда, предметы роскоши.

После реформ Петра I в российском экспорте почти столетие преобладали промышленные товары: железо, парусное и льняное полотно. Резко сократились закупки оружия и начался ввоз оборудования для горного, текстильного и других производств, возросла доля одежды, тканей, вин.

С конца XVIII в. почти на полтора столетия основой международной специализации России становятся зерно и другие сельскохозяйственные

продукты, что было вызвано растущим спросом на продовольствие в Западной Европе. Так, в начале XX в. Россия являлась крупнейшим в мире экспортером зерновых культур. В 1903–1913 гг. доля нашей страны в мировом экспорте пшеницы, ржи к овса составляла около 25%, ячменя – около 70%, кукурузы – 10%, яиц – 70%. В больших количествах вывозились лен и продукты его переработки, сливочное масло и сахар. Вывоз сельскохозяйственных продуктов осуществлялся, несмотря на довольно низкий уровень их потребления большей частью населения России.

В то время Россия являлась основным поставщиком леса на мировой рынок (32% мирового экспорта). С конца XX в. начался вывоз из России хлопчатобумажных и шерстяных тканей. В российском импорте преобладали машины и оборудование, каменный уголь, хлопок-сырец, потребительские товары. Продукция России, резко сократившись в объеме, в основном сохранила прежнюю структуру, а главным экспортным товаром оставался хлеб. В 30-е гг. в связи с индустриализацией возрос удельный вес импорта машин и оборудования.

После Великой Отечественной войны в экспорте постепенно стала расти доля машин и оборудования за счет поставок в социалистические и развивающиеся страны. Экспорт зерна постепенно сокращается в связи с ростом внутренних потребностей и исчезает на рубеже 50–60-х гг.

В 60–70-х гг. по мере освоения месторождений нефти и газа резко возрастает экспорт этих энергоносителей, складывается преимущественно топливно-сырьевая международная специализация России. В то же время наша страна становится одним из крупнейших импортеров зерна и других продуктов питания, а затем и многих промышленных потребительских товаров.

Топливно-сырьевая модель международной специализации России сформировалась почти стихийно еще в 70–80-е гг., а в 90-е гг. приобрела ярко выраженный характер. Такая модель позволила России в период кризиса плановой системы и при переходе к рыночной экономике поддерживать относительно высокие (с учетом падения отечественного производства) стандарты потребления. При более эффективном хозяйствовании доходы от экспорта топлива и сырья могли бы стать солидной основой структурной перестройки экономики и модернизации производственного аппарата. В принципе топливно-сырьевая специализация приносит немалые выгоды только в том случае, если природные ресурсы огромны, а пользующееся их благами население относительно невелико. Если такая модель хороша для Канады (30 млн. населения), Австралии (18 млн.), Саудовской Аравии (19 млн.), то она не может обеспечить столь же значительных выгод для России с ее гораздо более многочисленным (146,5 млн.) населением.

Россия постепенно теряет свои конкурентные преимущества в топливно-сырьевых отраслях в связи с неуклонным повышением затрат на разведку, добычу и обогащение первичного сырья. В нашей стране добыча и доставка топлива и сырья продолжают дорожать как по причине ухудшения условий добычи при продвижении ее в труднодоступные регионы с тяжелыми климатическими условиями, так и в связи с предельным изно-

сом промышленного оборудования и трубопроводов, требующих замены. Эта тенденция отчетливо проявилась уже в 80-е гг., когда затраты на добычу топлива увеличились более чем в 2,5 раза.

При этом приток иностранных инвестиций в российскую экономику в целом и топливно-энергетический комплекс в частности оказался в 90-е гг. недостаточным не только для модернизации, но и для поддержания в должном состоянии производственных мощностей ТЭК.

В 80–90-е гг. стало очевидным, что при преимущественном финансировании топливно-сырьевых отраслей недостаточный объем инвестиций приходится на долю обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства, что затрудняет их развитие. Пагубность всемерного расширения топливно-сырьевого экспорта особенно четко проявилась в последние годы советского периода. Наша страна была на первых местах в мире по производству, потреблению и экспорту многих видов минерально-сырьевых ресурсов, но это не могло предотвратить кризис советской экономики.

Экспорт природных ресурсов лишь в незначительной степени использовался как средство модернизации российской экономики, особенно отраслей промышленности, выпускающих потребительские товары.

Наиболее перспективным представляется использовать природно-ресурсный потенциал как начальный импульс отраслей, опирающихся на научно-технический потенциал страны. Причем такое использование природных ресурсов может продолжаться довольно длительное время, учитывая остающиеся значительные объемы топливно-сырьевых ресурсов. Поэтому важно соединить разработку и экспорт наиболее рентабельных видов сырья и топлива с появлением и развитием точек роста в тех отраслях экономики, которые будут способствовать ее структурной перестройке.

Вопросы для самоконтроля:

1. В чем заключается протекционизм?
2. Тождественны ли понятия фритредерства и либерализации? Почему?
3. Какую роль играют иностранные инвестиции в экономике страны?
4. Почему существует проблема привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику?
5. В чем заключается сущность социально-экономической модели России?
6. Каковы перспективные направления развития конкурентоспособности и международной специализации России?

ГЛАВА 6. МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА КАК МАТЕРИАЛЬНАЯ ОСНОВА МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Объективной основой развития мирового хозяйства все более выступает общественное разделение труда, перешагнувшее рамки национальных хозяйств и превратившее страны в звенья единого воспроизводственного процесса. Отсюда – непрерывно углубляющееся международное разделение труда, специализация, интернационализация производства, свободное перемещение в геоэкономическом пространстве товаров и капиталов.

Первоначально специализация стран на изготовлении каких-либо изделий была обусловлена различиями в природно-климатических условиях, особенно при производстве сельскохозяйственной продукции и сырьевых товаров. Такая естественная зависимость страновой специализации производства от тех или иных изменений сохраняется и поныне. Однако огромную роль в ускорении прогресса производственной специализации стран сыграло индустриальное развитие национальных экономик.

Промышленный переворот – явление мирового масштаба, но именно ***Англия*** оказалась к нему лучше подготовлена: имелись свободная рабочая сила, крупные капиталы, довольно емкий внутренний рынок; мануфактура сформировала навыки управления производством, подготовила квалифицированные кадры. Разделение труда способствовало разделению производственного процесса на ряд простейших операций, что наталкивало изобретательскую мысль на создание механических приспособлений.

Промышленный переворот, завершившийся в Англии к концу первой четверти XIX в., имел громадные социально-экономические последствия. На основе крупных сдвигов в развитии производительных сил Англия превратилась из аграрной в ведущую индустриальную державу. Производительность труда с 1770 по 1840 гг. выросла почти в 30 раз.

Коренные изменения произошли в общественных отношениях. Масса мелких производителей была вытеснена из хозяйственной жизни и превратилась в наемных рабочих. Общество отчетливо размежевалось на две противоположные силы: пролетариат и буржуазию. Утвердился капиталистический способ производства. К середине XIX в. Англия превратилась в страну городов и рабочих поселков, где сосредоточилось 86% населения.

На долю Англии в мировой промышленной продукции приходилась примерно 1/3. Более 1/2 мирового объема она обеспечивала по добыче угля, выплавке чугуна, потреблению хлопка. По выпуску продукции тяжелой промышленности она превосходила США, Германию и Францию в 4–5 раз, став «мастерской мира».

К 1870 г. на сравнительно небольшой территории Англии возникла густая сеть железных дорог общей протяженностью 25 тыс. км. Островное положение ее способствовало развитию судостроения. Общий тоннаж торгового флота Англии охватывал около 60% мирового тоннажа. Это позволило ей превратиться в «мирового перевозчика», нажившегося на больших фрахтовых платежах.

Сельское хозяйство страны играло второстепенную роль. Но и здесь происходил рост капиталистического предпринимательства. Характерной была огромная концентрация землевладения. С ростом городов резко повысился спрос на продовольственную продукцию. Арендная плата выросла в 5–10 раз. Мелкие арендаторы выплачивать ее не могли и разорялись. Основной фигурой аграрных отношений стал крупный фермер, арендующий землю и использующий наемный труд.

Внешняя конкуренция заставила увеличивать капиталовложения и интенсифицировать производство, применяя машины (плуг, сеялку, молотилку, веялку), минеральные удобрения, улучшенные семена, племенной скот. В итоге урожайность зерновых в середине XIX в. в Англии была вдвое, а продуктивность животноводства – в 2,5 раза выше, чем во Франции. Однако сельское хозяйство не удовлетворяло спрос, и значительную часть сырья и продовольствия приходилось ввозить из других стран.

В XIX в. Англия стала крупнейшим в мире финансовым центром. Акционерные коммерческие банки предоставляли капиталистический кредит, займы правительству под высокие проценты. «Избыточный» капитал вывозился за границу в виде займов и кредитов иностранным капиталистам. Международные финансовые сделки совершались, как правило, в Лондоне, а иностранные валюты ориентировались на английский фунт стерлингов.

На всем протяжении XIX в. Англия прочно удерживала лидерство по размерам внешнеторговых операций. Ее товары быстро завоевали мировой рынок, товарооборот достиг 1/4 мирового. Это обусловило переход к политике «фритредерства» – свободной неограниченной торговле.

Однако с середины XIX в. торговый баланс Англии стал пассивным. Пассив покрывался «невидимым экспортом» – доходами от вывоза капитала, фрахтовых платежей.

Экономический подъем в XIX в. опирался и на колониальную эксплуатацию: завершилось завоевание Индии, были захвачены Сингапур и Гонконг, присоединена Новая Зеландия и ряд территорий в Африке, усилилось порабощение Ирландии. Обширная колониальная империя, представлявшая для Англии важнейший рынок сбыта и источник дефицитного продовольствия и сырья, все более выходила на первый план в хозяйственной системе Англии.

Так Англия стала не только «мастерской мира», «мировым перевозчиком», но «владычицей мира».

Во ***Франции*** в период средневековья сложилась наиболее устойчивая система феодальной иерархии и абсолютизма. Несмотря на развитие капиталистических отношений, дворянство прочно удерживало государственную власть и привилегии, прежде всего монополию на землю, основную часть пахотных земель, лугов, лесов. В то же время развивался дворянский паразитизм. Главный производитель – крестьянство в основной массе не имело собственной земли, было «задавлено» оброками, принудительными работами в господском хозяйстве, испытывало тройной гнет – со стороны дворянства, короля и церкви. Это вызывало резкое недовольство крестьянства.

Однако капиталистический уклад постепенно формировался, в частности в основных зерновых районах Севера развивалось фермерство. В то же вре-

мя сохранение монополии дворянства на землю вызывало отлив капитала сельской буржуазии в сферу торговли и ростовщичества. Последнее и стало главной сферой первоначального накопления капитала во Франции.

В первую очередь в кабалу к ростовщикам попадали крестьяне. Происходило это в процессе коммутации, когда натуральная рента заменялась денежной. Крестьянину трудно было превратить свой натуральный продукт в денежный, поэтому ему приходилось продавать свой товар перекупщику за полцены. Рано или поздно, чтобы заплатить ренту деньгами, ему приходилось обращаться к ростовщику. Теперь крестьяне дополнительно к феодальной ренте и к государственным налогам должны были платить ростовщикам проценты за ссуду.

Особой формой ростовщичества были государственные долги. Французским королям, содержавшим самый пышный двор в Европе, постоянно не хватало денег, и они делали займы у банкиров, а до возвращения долга выплачивали высокие проценты. Затем стали распространяться облигации государственного займа среди богатых людей. Последние, покупая облигации на крупные суммы, получали надежный источник доходов. Государство покрывало свои расходы также продажей должностей в чиновничьем аппарате и в армии. К концу XVIII в. государственный долг увеличился настолько, что казна была вынуждена объявить о своем банкротстве.

В промышленности преобладали средневековые цехи, рабочая сила в которых формировалась за счет разоренного крестьянства. Условия работы были очень тяжелыми. Рабочие создавали свои союзы (компаньонажи).

Тем не менее, с конца 60-х годов XVIII в. начался промышленный переворот. Стали применяться механическая прялка «Дженни», прядильные машины, изготовлявшиеся по английским образцам, на металлургических заводах и в шахтах появились паровые машины. Зарождалось машиностроение.

Феодальная верхушка постепенно изолировала себя от основных масс французского народа. Процветали расхищение государственных средств, фаворитизм, расточительство двора. Непосильный налоговый гнет. неспособность правительства наладить хозяйственную жизнь – все это вызывало негодование, порождало революционную ситуацию.

Буржуазная по содержанию, антифеодальная по направлению, народная по движущим силам, революция 1789–1794гг. стала рубежом целой эпохи.

Революционные события ускорили начавшийся промышленный переворот, создав предпосылки для развития мануфактурного производства и перерастания его в фабричное. Была уничтожена цеховая система, получили признание принципы фритредерства. Падение феодального режима, разорение крестьян, свобода миграции – все это способствовало формированию рынка рабочей силы. Расширялся и рынок сбыта, особенно для военной промышленности. Наполеоновские походы способствовали экспорту французских товаров. Улучшилось положение зажиточного крестьянства, что увеличило сбыт промышленных товаров в деревне.

Давление английской конкуренции ускоряло механизацию производства. Появились свои изобретения: химик Леблан открыл промышленный способ добычи соды из морской соли, станок Жаккара стал применяться для

изготовления узорчатых тканей и т.д., но более активно развивалась военная промышленность.

В первой половине XIX в. создается развитая капиталистическая кредитная система, в чем сказался ростовщический характер французского капитализма. Центром ее стал Акционерный французский банк, созданный при личном участии Наполеона. Банк был эмиссионным, т.е. имел право выпускать бумажные деньги, все более концентрировал капиталы и перекачивал их в промышленность. 50-е годы XIX в. – период грюндерства – массового учредительства коммерческих акционерных банков, не связанных с государством. Они не только открывали кредиты промышленникам и торговцам, пассивно содействуя экономическому развитию страны, но и активно вмешивались в хозяйственную жизнь сами, организуя промышленные акционерные компании, строительство каналов и железных дорог. Это было новым явлением в истории кредитного дела.

Таким образом, во Франции раньше, чем в других странах, начинается процесс слияния банковского капитала с промышленным и образования финансового капитала. Однако, поскольку накопленные капиталы все же не находят достаточно выгодного применения внутри страны, банки начинают их давать в долг за границу, вывозить капитал. Франция становится международным банкиром, мировым ростовщиком.

Для ***Германии*** в период позднего средневековья (XVI–XVII вв.) были характерны возрастание личного крепостничества, расширение барщинной эксплуатации. Крупные масштабы приобрела экспроприация земель у крестьян, которые попадали в разряд дворовых, даром работая на господском поле.

Причиной такой ситуации явилось общее замедление экономического развития Германии. После Великих географических открытий торговые пути переместились на Атлантический океан, что привело к упадку итальянских и южно-германских городов. Ганза стала распадаться, в ней остались лишь три города: Гамбург. Бремен и Любек. Германия не могла принять участие в географических открытиях, в мировой торговле и ограблении колоний. Этому мешала политическая раздробленность, автономия городов. Германия состояла из 300 мелких государств. Все обособленные территории были со своими таможенными заставами, пошлинами, хаосом в денежном обращении (монет было до 600 видов).

Централизации противились церковники. Раздоры между католиками и протестантами вели к религиозным войнам, в которые вмешивались соседние государства. Германия превратилась в арену международных столкновений. 1618–1648 – это годы первой общеевропейской Тридцатилетней войны, имевшей религиозную подоплеку. Она еще больше закрепила раздробленность Германии и бессилие центральной власти.

Таким образом, Германия не могла использовать внешние источники первоначального накопления капитала, а это ослабляло процесс разложения феодализма.

Первый удар феодальному режиму нанесли наполеоновские войны. Франция заняла часть территории Германии (левобережье Рейна), феодальные привилегии и повинности крестьянства были ликвидированы. Поражение

было великим унижением Германии, свидетельством ее отсталости. В этих условиях феодально-монархические круги решились на аграрные реформы.

Они начались в Пруссии. В 1807 г. правительство Штейна приняло эдикт, уничтожавший личную зависимость крестьян от помещиков. Крестьяне получили право распоряжаться имуществом, освободились от принудительной службы у господ. Однако все повинности, связанные с земельными наделами, сохранились. Аграрные реформы охватили вслед за Пруссией целый ряд немецких государств.

Большую роль в подготовке промышленного переворота сыграла частичная ликвидация экономической раздробленности путем создания Таможенного союза, объединившего 18 государств Северной Германии. Все таможенные заставы здесь ликвидировались.

Рост мануфактурного производства, развитие капиталистических отношений в сельском хозяйстве, усиление первоначального накопления капитала, возможность использования иностранной техники подготовили промышленный переворот. В 1796 г. в Силезии появилась первая доменная печь. Хлопчатобумажная промышленность, где использовались английские машины, сразу стала развиваться на фабричной основе. Паровые машины ввозились из Англии, но были и свои изобретения. Произошли изменения и на транспорте: количество пароходов к середине XIX в. достигло 90, паровозов – 429. Огромную роль играло строительство железных дорог. Первая железная дорога появилась в 1835 г. К 1848 г. протяженность железных дорог достигла 2,5 тыс. км.

Наиболее активно промышленный переворот протекал в текстильной промышленности. После образования Таможенного союза быстрое развитие получила шелковая промышленность.

Значительные изменения происходили в тяжелой промышленности. В связи с увеличением количества паровых машин возрос спрос на уголь. В Пруссии добыча угля увеличилась с 1824 по 1843 гг. с 1,2 до 3,1 млн. т. Общая численность промышленных рабочих за 1800–1848 гг. возросла на шахтах в 4 раза, в остальных отраслях – в 12 раз.

Экономическое развитие Германии ускорила буржуазная революция 1848–1849 г. Правительство пошло на уступки в ликвидации феодальных отношений, чтобы спасти крупное землевладение. В 1850 г. в Пруссии вышел закон, уничтожавший мелкие повинности крестьян.

Однако пережитки феодализма сохранялись, и главный из них – сохранение юнкерского землевладения. Оставалась поземельная кабала, полуфеодальные формы эксплуатации. Тем не менее, возник особый – прусский, или помещичий, путь развития капитализма в сельском хозяйстве: постепенно юнкерские имения перерастали в капиталистические предприятия с наемным трудом. Дело в том, что подавляющая часть земель после освобождения крестьян оставалась в собственности юнкеров. Последние превращались в сельских капиталистов, а крестьяне – в наемных рабочих.

Господствующим этот путь стал только в Пруссии. В северо-западных районах и в Баварии широкое распространение получили кулацкие хозяйства гроссбауэров, а в юго-западных областях преобладали мелкие крестьянские хозяйства.

Падение феодализма в Германии благоприятно сказалось на состоянии сельского хозяйства: стали вводиться сложные севообороты, применяться минеральные удобрения, расширился импорт сельскохозяйственных машин. Увеличилось производство технических культур. Рост производства картофеля и сахарной свеклы обусловил соответственно производство водки и сахара (его производство за 1836–1865 гг. увеличилось с 1,5 тыс. до 385 тыс. т).

Промышленный переворот прошел три стадии. Вначале, до 1850 г., он касался преимущественно текстильной промышленности, а затем в течение двух последующих десятилетий охватил тяжелую промышленность. Завершился промышленный переворот после образования Германской империи в 1871 г., когда на фоне развития фабричной промышленности формировались монополии. По основным показателям (добыча угля, производство чугуна, длина железнодорожных путей, мощность паровых двигателей) Германия превзошла Францию. Темпы ее экономического роста были выше, чем во Франции и Англии.

По техническому уровню промышленности Германия вырвалась вперед, причем этому способствовала и иностранная конкуренция. Она позволяла выжить только передовым предприятиям. Немецкие заводы строились на базе новейшей техники и были намерены выпускать продукцию лучше и дешевле, чем английские заводы. Это позволяло Германии стать международным поставщиком промышленного оборудования и техники. К 1871 г., обогнав Францию, Германия стала занимать третье место в мире (после Англии и США).

В ***США*** огромную роль в развертывании промышленного переворота сыграла война с Англией за независимость в 1775–1783 гг. Она ликвидировала те элементы пережитков феодализма, которые пыталась насаждать Англия. Война приобрела значение буржуазной революции.

В результате победы и образования независимого государства началась коренная ломка общественной структуры страны. Земли короля, крупных землевладельцев и колониальных компаний были конфискованы в пользу народа. Это означало отмену феодальной собственности, уничтожение классового господства английских аристократов. «Белые рабы» и «кабальные слуги» получили свободу. Все барьеры на пути развития промышленности были ликвидированы.

Это способствовало быстрому развитию капитализма, превращению США в крупную буржуазную державу. Однако Конституция США узаконила рабство. Сохранялись крупные плантации на Юге, продолжалась экспроприация индейских земель.

Экономическому росту способствовала территориальная экспансия на Запад. В 1803 г. США за бесценок приобрели французскую колонию Луизиану, в 1819 – у испанцев куплена Флорида. В результате войны с Мексикой (1846–1848 гг.) захвачено больше половины мексиканской территории, и США вышли к берегам Тихого океана. Присоединенные территории интенсивно «очищались» от индейских племен. В итоге в течение первой половины XIX в. территория США увеличилась в 3,5 раза и достигла нынешних границ.

Оживился интерес к Латинской Америке. В 1823 г. была выдвинута «доктрина Монро» – «Америка для американцев». Этим осуществлялось противодействие европейским конкурентам в захвате рынков.

Произошли важные демографические изменения: быстрый рост населения (с 3.9 млн. чел. в 1790 г. до 31,4 млн. в 1860 г.), иммиграция из Ирландии, Германии, Англии; миграция населения на Запад; постепенная урбанизация (удельный вес городского населения увеличился с 5% в 1790 г. до 20% в 1860 г.).

Промышленный переворот начался в хлопчатобумажной промышленности. Изобретение Уитни в 1793 г. хлопкоочистительной машины совершило революцию в переработке хлопка, обеспечило изобилие сырья.

С 30-х годов XIX в. промышленный переворот распространился на другие отрасли. Все активнее применялись машины и механизмы на основе использования европейского опыта, собственных изобретений. В 1803 г. появились паровые машины (в Англии – в 1811 г.). В 1807 г. Фултоном впервые в мире сооружен пароход, а в 1830 г. – первая в США железная дорога.

Все это обусловило очень высокие темпы экономического роста: с 1827 по 1860 гг. объем промышленной продукции увеличился в 8 раз; общая сумма капиталов, вложенных в промышленность, возросла с 50 млн. долл. в 1820 г. до 1 млрд. долл. в 1860 г.

В результате индустриализации северо-восточной части США превратились в промышленно развитую капиталистическую державу. Быстро росла их доля в мировом промышленном производстве: с 6% в 1820 г. до 15% в 1860 г. По объему промышленной продукции США вышли на четвертое место в мире.

Экспансия на Запад и его быстрое хозяйственное освоение требовали укрепления транспортных связей. В первой половине XIX в. произошла «революция» на транспорте: началось активное развитие речного транспорта, строительство каналов, морского и пассажирского флота, интенсивное железнодорожное строительство. В 1860 г. общая протяженность железных дорог составляла почти половину мировой их протяженности, что послужило стимулом для развития многих отраслей промышленности.

В сельском хозяйстве к началу 60-х годов XIX в. было занято около 60% населения. Земледелие распространялось на Запад, вводя в хозяйственный оборот новые земли. Общее число фермерских хозяйств достигло более 2 млн., стоимость произведенной сельскохозяйственной продукции увеличилась с 236 млн. долл. в 1800 г. до 1578 млн. долл. к 1860 г.

Развитию сельского хозяйства способствовало увеличение емкости внутреннего рынка, связанное с ростом городского населения, развитием легкой и пищевой промышленности. Быстрое преобразование сельского хозяйства на буржуазной основе получило название американского пути. Он характеризовался господством крупного частнособственнического фермерского хозяйства, отсутствием как мелкотоварного, так и помещичьего землевладения; применением наемной рабочей силы, активным использованием сельскохозяйственной техники, высокой товарностью.

Иначе обстояло дело на Юге. Хлопок здесь был монокультурой. Его производство стимулировалось быстрым увеличением спроса со стороны капиталистической фабричной промышленности Северо-востока и внешнего рынка (до 80% его шло на экспорт). Производство было основано на дешевом и изнурительном труде негров.

Продвигаясь на Запад, буржуазный Север и рабовладельческий Юг неминуемо должны были столкнуться. Северные штаты стояли за распространение фермерского землевладения на Западе, что позволяло удовлетворить желания значительного числа переселенцев. Южные штаты требовали права скупать на Западе земли для расширения латифундий, поскольку при экстенсивном ведении хозяйства земли быстро истощались и нужны были новые.

Важным был вопрос о таможенных тарифах. Южные штаты были заинтересованы в поощрении свободной торговли, вывозя хлопок в Европу и ввозя промышленные изделия, северные – в покровительстве своей молодой промышленности с помощью высокого протекционистского барьера.

С середины XIX в. рабовладение все более мешало развитию производительных сил в стране. В 1854–1856 гг. столкновения между фермерами и рабовладельцами, начавшиеся в заселявшемся тогда Канзасе, переросли в вооруженную борьбу.

В апреле 1861 г. началась гражданская война (1861–1865 гг.), которая закончилась победой Севера. Этому способствовали провозглашенная Севером отмена рабства на всей территории страны (что воодушевило негров) и Закон о гомстедах (участках земли, переданных в собственность переселенцам). Фермеры-переселенцы имели право, уплатив небольшой сбор, получить землю в собственность при условии ее обработки в течение пяти лет, что привлекло на сторону правительства широкие массы трудящихся.

Гражданская война привела к осуществлению ряда буржуазно-демократических преобразований, создавших благоприятные условия для дальнейшего развития капитализма в стране. Это развитие ускорилось и тем обстоятельством, что в Калифорнийских золотых приисках в 50-х годах были найдены богатые месторождения золота. Здесь создавались огромные капиталы, которые инвестировались в промышленность.

Так США превратились в одну из ведущих стран, вышли на четвертое место в мире по объемам производства промышленной продукции.

Итак, вышесказанное позволяет сделать вывод, что второй этап формирования всемирного хозяйства может быть ограничен рамками конца XVIII – второй половины XIX вв. Это период промышленных революций, а с точки зрения социально-экономической формы общества – период развития классического капитализма.

Промышленные революции произвели переворот в отраслевом разделении труда, продвинули вперед специализацию производства на основе технического прогресса. Капиталистическая частная собственность способствовала созданию материально-технической базы, адекватной капиталистическому способу производства, – фабрично-заводского производства, основанного на системе машин. Это обеспечило гигантский рост производительности труда.

Международное разделение труда стало все больше зависеть от развития производительных сил, технического уровня производства. Зависимость экономики отдельных стран друг от друга и от мировой экономической конъюнктуры резко усилилась. Стремление капитала к самовозрастанию, сокращению издержек и увеличению прибыли, поиску любого выгодного применения обуславливает его выход за национальные границы. Складывались и материальные ус-

ловия для международного обмена: развивались промышленность, транспорт, связь, общение, культура, а на этой основе – дальнейшее международное разделение труда, специализация и интернационализация производства.

В то же время характерным для данного этапа явилось формирование колониальных империй. Колонии превратились в неисчерпаемый источник дефицитного дешевого сырья и продовольствия. Ускорение экономического развития Западной Европы, а потом и США осуществлялось ценой порабощения, ограбления и сверх эксплуатации народов Африки, Азии, Америки.

Международное разделение труда (МРТ) – объективная основа международного обмена товарами, услугами и знаниями, развития производственного, научно-технического, торгового и иного сотрудничества между странами мира независимо от уровня их экономического развития и характера общественного строя.

Международное разделение труда можно определить как важную ступень развития общественного территориального разделения труда между странами, которое опирается на экономически выгодную специализацию производства отдельных стран на тех или иных видах продукции и ведет к взаимному обмену результатами производства между ними в определенных количественных и качественных соотношениях.

МРТ играет все возрастающую роль в осуществлении процессов расширенного воспроизводства в странах мира, обеспечивает взаимосвязь этих процессов, формирует соответствующие международные пропорции в отраслевом и территориально-страновом аспектах. Как и разделение труда вообще, МРТ не существует без обмена, который занимает особое место в интернационализации общественного производства.

МРТ прошло сложный и трудный путь в своем развитии, прежде чем приобрело современные черты. Всемирное разделение труда – результат многовекового развития производительных сил, углубления национального и межнационального разделения труда, постепенного втягивания новых национальных производств в меняющуюся систему мирохозяйственных связей.

Процесс формирования международного разделения труда особенно интенсивно стал развиваться после завершения перехода ведущих стран к машинному производству, т.е. примерно с середины XIX в.

К концу XIX – началу XX в. по мере развития массового производства процесс формирования международного разделения труда в основном завершился. Наряду с чисто торговыми мирохозяйственными связями все большее развитие получали международные производственные связи, невиданные масштабы приняла международная миграция капиталов.

Процесс развития международного разделения труда имел определенные типичные черты, и до сих пор у МРТ свои особенности, заключающиеся прежде всего в том, что в мировом хозяйстве сохраняется и даже углубляется разрыв между двумя группами стран – промышленно развитыми и развивающимися. На долю первых в настоящее время приходится менее 25% населения и в то же время около 80% совокупного национального продукта и свыше 80% промышленного производства развивающихся стран. Соответственно на страны развивающегося мира приходится 75%

населения, но всего немногим более 20% совокупного национального продукта. Их доля в производстве продукции обрабатывающей промышленности составляет лишь 15–17%. Развивающиеся страны по-прежнему выступают в мировом хозяйстве преимущественно как поставщики сырья для индустриальных государств и импортеры готовой продукции.

Причины такого положения – в длительном действии системы международных экономических отношений, при которой более развитые страны используют аграрно-сырьевую специализацию менее развитых стран в целях их эксплуатации. К закреплению неравноправного положения отсталых в системе МРТ вела колониальная система, поскольку державы стремились придать своим колониям роль поставщиков сырья и некоторых видов продовольствия. В этом же направлении действовали тогда и международные монополии.

Основным побудительным мотивом МРТ для всех стран мира, независимо от их социальных и экономических различий, является стремление к получению экономических выгод. Реализация получаемого участниками МРТ эффекта в этом случае происходит в результате действия закона стоимости, проявляющегося в различиях между национальной и интернациональной стоимостью товара. Закон стоимости – движущая сила МРТ в условиях товарного производства.

Поскольку в любых социально-экономических условиях стоимость образуется из затрат средств производства, оплаты труда и прибавочной стоимости, то все товары, поступающие на рынок, независимо от их происхождения участвуют в формировании интернациональной стоимости, т.е. мировых цен. Товары обмениваются в пропорциях, соответствующих законам мирового рынка, в том числе и закону стоимости.

Реализация преимуществ МРТ в ходе международного обмена товарами и услугами обеспечивает любой стране при благоприятных условиях получение разности между интернациональной и национальной стоимостью экспортируемых товаров и услуг, а также экономию внутренних затрат путем отказа от национального производства товаров и услуг за счет более дешевого импорта.

К числу общечеловеческих побудительных мотивов к участию в МРТ, использованию его возможностей относится необходимость решения глобальных проблем, стоящих перед человечеством, совместными усилиями всех стран мира. Диапазон таких проблем очень велик: от охраны окружающей среды и решения продовольственной проблемы в планетарном масштабе до освоения космоса.

При всей сложности и противоречивости современный мир в экономическом отношении есть определенная целесообразная система, объединяемая международно-обобществленным производством при достижении относительно высокого уровня развития. МРТ – это тот «интегратор», который образовал из отдельных элементов всемирную экономическую систему – мировое хозяйство. Являясь функцией развития производительных сил и производственных отношений, МРТ создало объективные условия для растущей взаимосвязи и взаимозависимости воспроизводственных процессов всех стран, расширило пределы интернационализации до общемировых.

В настоящее время между промышленно развитыми и развивающимися странами опережающими темпами растет внутриотраслевой обмен продукцией обрабатывающей промышленности, в котором среди развивающихся государств наиболее активную роль играют «новые индустриальные страны» (Сингапур, Тайвань, Южная Корея, Бразилия, Мексика, Аргентина, Индия и др.). Между развивающимися государствами усиливаются расслоение и дифференциация по уровню экономического развития и характеру участия в МРТ.

Господствующее направление заняло внутриотраслевое разделение труда на основе предметной, подетальной и технологической специализации производства. Именно это направление МРТ обусловило опережающие темпы роста мировой торговли продукцией обрабатывающей промышленности.

В результате неравномерности социально-экономического развития в группе промышленно развитых стран продолжают происходить существенные сдвиги в расстановке политических и экономических сил, в первую очередь между тремя центрами – США, Японией и Западной Европой. В сочетании с воздействием отмеченных выше факторов это вызывает необходимость частых перестроек в системе, ведет к постоянному нарушению сложившихся пропорций внешнеэкономического обмена. Изменения в соотношении сил ускорены нарастающим воздействием НТР, вызвавшей беспрецедентный по масштабам и темпам рост международного обмена научно-техническими достижениями.

Происходит непрерывное возрастание роли транснациональных корпораций в мировом производстве, в международном разделении труда и международном экономическом обмене. ТНК ныне – главная сила производства и международного разделения труда, доминирующий фактор международной специализации и кооперирования, определяющий структуру и географическое направление международной торговли. ТНК контролируют более 40 % промышленного производства мира и примерно такую же долю в международной торговле. Объективно расширение производственной базы ТНК способствует росту мировой экономики и международного экономического обмена, распространению достижений науки и техники между странами, уменьшению межстрановых различий в уровне организации и эффективности производства.

Во многих районах мира усиливаются интеграционные тенденции в рамках всеобщего процесса интернационализации хозяйственной деятельности. В технико-экономическом плане процессы интеграции, развитие специализации и кооперации в мире имеют сходные черты, обусловленные универсальностью происходящего научно-технического переворота, его общемировым значением.

МРТ подвержено периодическому воздействию структурных и циклических кризисов, нарастающих дисбалансов в международной торговле и, в свою очередь, вызывает их обострения. Так, энергетический и сырьевой кризис 70-х годов и связанный с ним резкий сдвиг в уровне и основных пропорциях мировых цен существенно повысил экономическую и политическую роль международной торговли топливом и сырьем, заставил переходить на энергосберегающий тип производства, внес значительные сдвиги в структуру и географическое распределение мировой торговли, в характер экспортной специализации многих стран.

Обострение противоречий мирового хозяйства и кардинальные сдвиги в структуре мировой торговли вызвали усиление государственно-монополистических тенденций в их международном значении. Прослеживается тенденция к объединению усилий ведущих стран по коллективному регулированию мирохозяйственных процессов, смягчению отрицательных последствий экономических и валютных потрясений. Отсюда регулярные совещания на высшем уровне руководителей ведущих стран, оживление деятельности и усиление роли таких международных организаций, как ОЭСР, ГАТТ, МВФ, МБРР и др.

Нарастание объективной потребности в коренной перестройке системы международных экономических отношений показывает, что сложившееся МРТ и базирующиеся на нем мирохозяйственные связи пришли в явное столкновение как с экономическими, так и с политическими интересами отдельных групп стран, в первую очередь развивающихся. В принятых ООН документах признается, что международное разделение труда и международные экономические отношения впредь не могут складываться стихийно, лишь под влиянием законов конкурентной борьбы. Рыночный механизм не может автоматически обеспечить рациональное развитие и использование ресурсов в масштабах мировой экономики. Мирохозяйственные связи требуют межгосударственного развития и управления с целью более справедливого распределения выгод всемирного разделения труда и научно-технического прогресса между всеми нациями.

Основные виды международной предметной специализации производства

Производительные силы становятся всемирными в результате международной специализации и кооперации производства, проявляющихся в планетарном масштабе. Под воздействием специализации и кооперации рождается «дополнительная» сила, которая является как бы даровой и действует одновременно с материально-вещественными и личностными факторами общественного производства. Результаты деятельности каждого звена образующейся системы активно используются постоянно возрастающим числом участников кооперации, что приводит в конечном счете к усилению целостности этой системы. Последняя во все большей мере приобретает потенциал, превышающий сумму потенциалов составляющих ее частей.

Под *международной специализацией производства* (МСП) понимается такая форма разделения труда между странами, при которой рост концентрации однородного производства и обобществление труда в мире происходят на основе прогрессирующей дифференциации национальных производств, выделения в самостоятельные технологические процессы, в отдельные отрасли и подотрасли изготовления все более однородных продуктов труда сверх внутренних потребностей, что вызывает все большее взаимное дополнение дифференцированных национальных комплексов. Указанные процессы находят отражение в интенсификации международного обмена товарами, услугами, научно-техническими знаниями.

Сколько существует видов международной специализации? Международная специализация производства развивается по двум направлениям – производственному и территориальному (рисунок 17). В свою очередь, производственное направление подразделяется на межотраслевую, внутриотраслевую специализацию и на специализацию отдельных предприятий. В территориальном аспекте МСП предполагает специализацию отдельных стран, групп стран и регионов на производстве определенных продуктов и их частей для мирового рынка.

По нашему мнению, имеется всего лишь три вида предметной специализации – специализация по производству готовых изделий, специализация по производству деталей и узлов и технологическая, или стадийная, специализация (осуществление отдельных операций или выполнение отдельных технологических процессов, например сборка, окраска, сварка, термическая обработка, производство отливок, поковок, заготовок и т.п.) (рисунок 18). Технологическая специализация в определенной мере близка специализации по производству деталей и узлов, так как она предусматривает выполнение частичной работы при изготовлении определенного предмета.

Международная специализация не представляет собой застывшую форму МРТ. Она претерпевает систематические изменения в силу внутренней логики своего движения и воздействия внешних условий, определяющих ее развитие. На всех исторических этапах, а на современном особенно, для международной специализации характерны динамичность протекающего процесса, непрерывное изменение ее видов, направлений, переход к более сложным формам, порождаемым глубинными изменениями в общественном производстве, сдвигами в структуре мировых потребностей, воздействием НТР.

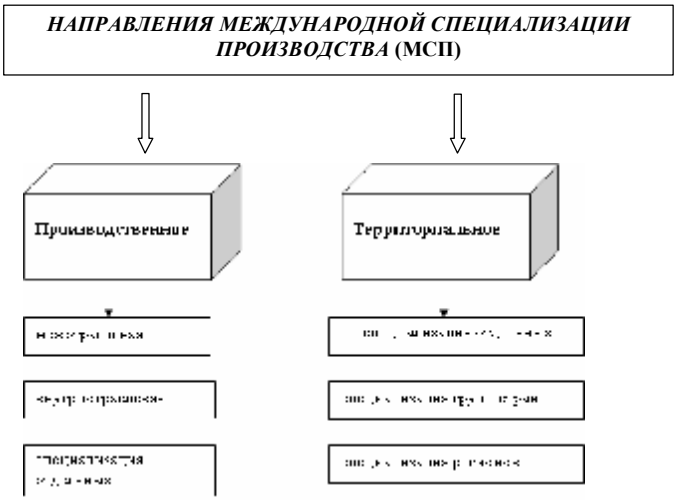


Рисунок 17. Направления международной специализации стран

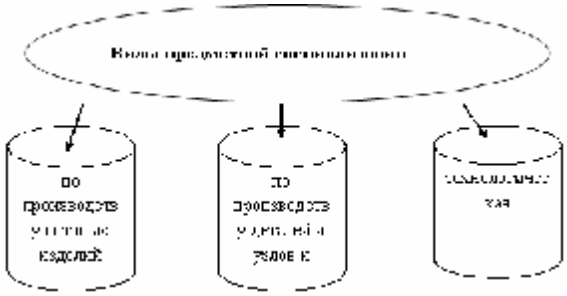


Рисунок 18. Виды предметной специализации

Еще в 30-е годы в мире преобладали международная межотраслевая специализация и соответствующий обмен продукцией одной комплексной отрасли (например, обрабатывающей промышленности) на продукцию другой (добывающей промышленности или сельского хозяйства). В 50–60-е годы ведущее место продолжала занимать межотраслевая специализация, но уже на уровне первичных отраслей (автомобиле- и тракторостроение, производство синтетических красителей, кожаной обуви, часов и т.д.). В 70–80-е годы на передний план выходит внутриотраслевая МСП и соответствующий международный обмен товарами-аналогами с различными потребительскими характеристиками (например, колесных тракторов на гусеничные машины, тракторов мощностью 30–50 л. с. на машины класса 100–120 л. с., кожаной обуви на резиновую и т.д.).

За последние 20–25 лет значимость **МСП** как фактора повышения эффективности национальных производств и интенсификации международного обмена неизмеримо возросла. Например, в 80–90-е годы темпы прироста мировой торговли продукцией машиностроения на 40% обеспечивались за счет комплектующих изделий.

Проявление конкретных форм МСП в промышленности отдельных стран, их соотношение зависят от особенностей и уровня развития национальной промышленности, экономики в целом.

Наиболее полное развитие все формы специализации производства получили в машиностроении:

· его продукция обладает конструктивными особенностями – машины, оборудование, механизмы состоят из большого числа компонентов (агрегаты, узлы, детали), производство которых требует своего обособления, т.е. специализации;

· продукция машиностроения имеет количественные и качественные особенности. Она включает оборудование, машины, приборы сотен тысяч наименований, выпускаемые в различных масштабах (единичное, мелко- и крупносерийное, поточно-массовое производство). В силу конструктивной сложности производство многих из них требует кооперированной работы десятков, сотен и даже тысяч предприятий различных стран. С особенностью машиностроительных изделий связана и концентрация выпуска наиболее сложных из них на ограниченном числе предприятий в узком кругу стран;

· для машиностроения характерны технологические особенности выпускаемой продукции, в силу которых одни и те же заготовки и детали производятся с применением различных технологических процессов, наиболее эффективные из которых могут быть применены лишь при переходе на массовое специализированное производство. При этом границы национального рынка обычно становятся тесными для такой продукции.

Из трех выделенных видов предметной специализации наибольшее распространение в отношениях между всеми странами мира получила *специализация по производству готовой продукции.* При такого рода специализации страны сосредотачивают усилия на производстве определенной номенклатуры продукции или, если речь идет о внутриотраслевой специализации, то на производстве определенных типоразмеров этой номенклатуры, а от производства других отказываются в пользу стран-партнеров.

Высшей разновидностью специализации по готовым изделиям является специализация по производству комплектного оборудования и систем машин, обеспечивающих полную механизацию или автоматизацию производственных процессов. Здесь объектом международной специализации являются не отдельные машины или виды оборудования, а их полные комплекты для сооружения целых заводов или других крупных объектов. Многие развитые страны уже давно доказали свою способность экспортировать за границу комплектное оборудование и возводить промышленные предприятия «под ключ». Что касается бывшего Советского Союза, то в послевоенные годы он специализировался на экспорте комплектного оборудования для возведения предприятий металлургической промышленности, тепловых и атомных электростанций, химических и машиностроительных заводов и некоторых других объектов.

В отечественной экономической литературе было широко распространено употребление таких парных категорий, как специализация и кооперирование. При этом некоторые авторы считали, что «специализация производства не может развиваться без установления общественной связи, без устойчивого кооперирования производства»[1]. Конечно, специализация не может реализоваться без установления общественной связи, но этой связью вовсе не обязательно должно быть только кооперирование. Специализация производства как внутри страны, так и в международном плане может осуществляться и без кооперирования.

Но есть и такой вид специализации, который действительно сопровождается кооперированием. Это *специализация по производству деталей и узлов.* В отличие от специализации по готовым изделиям ее условно можно назвать детальной специализацией. При такого рода специализации несколько предприятий производят отдельные детали, узлы или агрегаты, а затем поставляют их предприятию, монтирующему эти части и производящему готовый продукт. Примером этого рода специализации может являться производство легковых автомобилей. Автомобильному заводу некоторые страны могут поставлять много различных деталей и узлов, а в обмен получать готовые легковые автомашины.

Еще одним видом предметной специализации является *специализация по технологическим операциям.* В противоположность детальной техно-

логическая специализация предусматривает сосредоточение усилий стран на выполнении отдельных операций при изготовлении какого-то продукта. Примером международной технологической специализации является обработка сырья на обрабатывающем заводе и возвращение готовой продукции в страну-поставщика сырья.

Рассмотренные три вида международной предметной специализации обусловлены достигнутым уровнем развития производительных сил в странах-партнерах. К примеру, если страна не имеет производственных мощностей для выпуска комплектного оборудования, то она и не будет участвовать в экспорте этого вида готовой продукции. Если сложившаяся структура экономики страны не требует ее участия в технологической специализации, то она и не станет отправлять свои полуфабрикаты для обработки в другую страну. Каждый из названных видов специализации лишь тогда дает значительный экономический эффект, когда он сопровождается концентрацией производства, ростом размеров предприятий стран, участвующих в международном разделении труда. Но увеличение размеров предприятий есть рост кооперации. Следовательно, если при международной специализации предприятие расширяется, то тогда разделение труда дополняется ростом кооперации через концентрацию.

Иногда экономисты подчеркивают приоритетное значение частичной специализации. Бесспорно, внутриотраслевой специализации по узлам, деталям и технологическим операциям должно принадлежать видное место в развитии международного разделения труда. И надо делать все необходимое, чтобы возросла ее роль. Но нельзя придавать этому процессу исключительно приоритетный характер: в настоящее время далеко не исчерпаны возможности развития специализации по производству готовой продукции. Именно здесь, на наш взгляд, лежит огромнейший резерв для развития процесса участия Российской Федерации в международном разделении труда в предстоящие годы. В первую очередь это касается большинства машиностроительных отраслей и подотраслей, это относится и к другим подразделениям экономики.

Отнесение экспортной продукции к специализированной не зависит не только от вида соглашений о ее поставках, но и от периодичности этих поставок. Страны, участвующие в международном разделении труда, поставляют товары друг другу через каналы внешней торговли. Часть этих товаров продается на основе случайных разовых сделок, а другая поставляется систематически, из года в год на базе разного рода долгосрочных соглашений. Независимо от периодичности поставок – разовых или систематических – вся экспортируемая продукция является специализированной, т.е. особенной, или обособленно произведенной странами продукцией для удовлетворения потребностей населения или производственных секторов экономики других стран. Разница между ними состоит лишь в том, что систематические поставки создают устойчивые экономические связи между странами, а разовые сделки не всегда ведут к этому. Но и разовые сделки возможны лишь в том случае, если страны производят разные товары, други-

ми словами – эти сделки выражают существующее между странами фактическое разделение труда, хотя оно и не приобрело еще прочного характера.

Таким образом, объем специализированной продукции значительно шире той ее части, которая производится и экспортируется согласно заключенным соглашениям о специализации. Исходя из вышеизложенного, можно сказать, что объем специализированной в международном плане продукции данной страны включает все экспортируемые ею товары.

Ныне, как известно, понятие «специализированная продукция» широко употребляется в качестве какого-то условного показателя, характеризующего уровень развития экономического сотрудничества различных стран. Выделяя специализированную продукцию из всей массы экспортируемых товаров, некоторые экономисты хотят подчеркнуть, что международное разделение труда поднялось на более высокий уровень развития по сравнению с тем периодом, когда оно осуществлялось на базе не только краткосрочных, но и долгосрочных торговых соглашений. В связи с этим проведенное нами отождествление специализированной продукции со всей массой экспортируемых товаров неизбежно ставит вопрос о переоценке значения самого термина «специализированная продукция».

Даже если к специализированной продукции мы отнесем не все экспортируемые товары, а только их часть, которая производится на основе соглашений о специализации производства, то и в этом случае специализированная продукция не может служить показателем более углубленного разделения труда, чем продукция, поставляемая по обычным торговым соглашениям. Специализированная продукция не имеет одной и той же качественной меры, с определенной точки зрения она является разнородной продукцией. В самом деле, понятие «специализированная продукция» не означает, что все ее части экономически равнозначны, что они произведены при одинаковых экономических условиях. Напротив, под общим названием «специализированная продукция» скрывается тот факт, что отдельные ее части изготовлены при разных производственных условиях, что они отличаются друг от друга не только местом своего происхождения, но, что более важно, и величиной затрат общественного труда на их изготовление. Если взять, к примеру, однородную продукцию машиностроения, то одна часть ее может быть изготовлена на мелких, другая – на средних, третья – на крупных предприятиях. Затраты общественного труда на производство этой продукции будут неодинаковы в разных странах. Именно такую картину мы наблюдаем в отдельных отраслях экономики различных стран, например в автомобилестроении, комбайностроении и других отраслях машиностроения. Таким образом, учет так называемой специализированной продукции, призванный показать уровень углубления разделения труда между странами, в действительности не выполняет этой задачи. Более того, соглашения о специализации производства в том виде, в каком они заключаются, фактически скрывают существование мелкосерийного производства, не способного применять современное автоматизированное оборудование и обеспечивать по-

стоянное снижение затрат общественного труда на их производство. Поэтому выделение специализированной продукции из всей массы производимых товаров на такой критериальной основе, как соглашения о специализации производства, не имеет какого-либо дополнительного четкого экономического смысла, кроме того, что эта продукция поставлена по тем долгосрочным торговым контрактам, которые предусматривают или упоминают о необходимости специализации производства. Но данные товарные поставки могут быть осуществлены и без подобного упоминания, на основе обычных торговых контрактов.

Вопросы для самоконтроля:

1. Какова история формирования международного разделения труда?
2. Какие объективные причины способствовали расширению и углублению международного разделения труда?
3. Что служило основой международного разделения труда до развития капиталистического способа производства?
4. Какую роль в специализации национальных экономик на производство определенной продукции сыграл переход на индустриальную основу производства?
5. Какие факторы побуждали страны к экономическому взаимодействию?
6. Какое влияние оказало НТП на международное разделение труда?
7. В чем заключается сходство МРТ и ВРТ? Ответ поясните.
8. Типы МРТ и их характеристика.

ГЛАВА 7. ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

7.1 Корпорация как экономическая система

Прежде всего, рассмотрим определение корпорации. Наиболее полное определение можно найти в «Большом коммерческом словаре»[1]:

«Корпорация – форма организации предпринимательской деятельности, предусматривающая долевую собственность участников, самостоятельный юридический статус и сосредоточение функций управления в руках профессиональных управляющих (менеджеров), работающих по найму».

В иностранной литературе чаще используется термин «концерн». Концерн – форма договорного объединения предприятий и организаций различных отраслей на основе общности интересов. Образование концерна предполагает делегирование части прав членов концерна коллегиальному органу управления, проведение единой экономической политики, централизацию части финансов, некоторых функциональных служб и др. Члены концерна сохраняют хозяйственную самостоятельность, но при этом участники концерна не могут входить в состав других концернов.

Несмотря на то, что понятие концерна, исходя из определений «Большого коммерческого словаря», шире определения «корпорация» в отечественной литературе применяют термин «корпорация», часто подразумевая деятельность концерна, например: транснациональный корпорации, национальный корпорации и т.д., отождествляя таким образом понятия «концерн» и «корпорация».

Корпорация, как правило, представляет собой объединение нескольких компаний, осуществляющих деятельность в рамках общей стратегии и консолидации финансовых потоков.

Концерн – это союз нескольких предприятий с различной самостоятельной правовой формой, находящихся под общим руководством. Концерн как правовая форма регулируется законом об акционерных обществах. Однако непосредственное применение этого закона действенно, только если как минимум одно из предприятий концерна является предприятием с привлекаемым капиталом, например акционерным обществом (АО), или товариществом на вере. Кроме этого, концерны существуют и в других правовых формах, например, как общество с ограниченной ответственностью. На практике общества с ограниченной ответственностью имеют наибольшее значение. В РФ деятельность корпораций регулируется Федеральным Законом «Об акционерных обществах», Федеральным Законом «О рынке ценных бумаг» и т.д.

Если рассматривать концерн с экономической и юридической точки зрения, то наряду с правовой самостоятельностью предприятий, входящих в концерн, существует интегрирующая сила руководства концерна, затрагиваю-

[1] «Большой коммерческий словарь». – М., 1996. – с. 132.

щая все предприятия, и образовывая таким образом одно целое, т.е. экономическую единицу (рисунок 19). При этом концерн рассматривается как самостоятельная экономическая единица планирования и принятия решений.

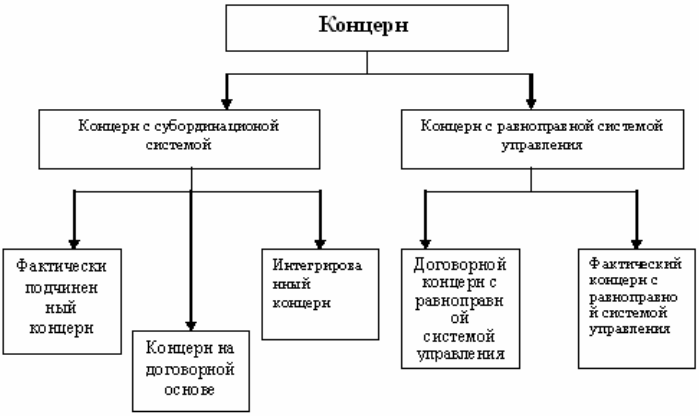


Рисунок 19. Формы структур концернов

Субкоординирующий концерн связывает одно главенствующее и множество других предприятий, подчиненных единому руководству главного предприятия. В концерне с равноправной системой управления, напротив, суть заключается не в подчинении одному органу управления, а в равноправной взаимозависимости между предприятиями-членами.

В концерне с подчиненной системой управления различают, исходя из основных условий договора, единое управление фактическими концернами, управление интегрированными концернами и управление концернами на договорной основе. В фактических концернах подчинение основано не на основе договора, а на особенностях договорных прав членства, например на правах преобладания капитала. Если все акции одного предприятия (общества) находятся в руках будущего главного предприятия, то на основании § 319 закона об акционерных обществах первое предприятие интегрируется в структуру предприятия-владельца. На основании §§291 и 308 закона об акционерных обществах взаимоотношения в договорных концернах определены контрактным соглашением между предприятиями (например, договором о владении).

Итак, понятие концерна с субординационной системой заключается в верхушке концерна, в его едином правлении, осуществляющем планирование и управление всех компонентов концерна, затрагивающих основные процессы предприятия (например, поставки, организацию, кадры).

Концерны с равноправной системой управления, также как и с субординационной системой, подразделяются на фактические концерны и договорные. Если концерн основывается на договоре, который не определяет господствующего предприятия, то концерн называется договорным. Концерн, то есть союз предпринимателей, предоставляющие управление собой другому пред-

приятию, часто подстрахованное персональными сплетениями и взаимосвязями, является действительным концерном с равноправной системой.

Образование концернов

Теоретическими экономическими основами образования концернов является снижения уровня операционных затрат, возникающих при ведении межкорпоративных сделок. Это означает, что в концерне прибыль от снижения операционных затрат должна превышать дополнительные затраты на возникновение новых управленческих единиц и возросшую сложность отношений. На практике, внутренний рост предприятия ведет к появлению новой предпринимательской единицы и последующий внешний рост предприятия – концерна ведет к покрытию затрат по возникновению концерна.

Основные факторы появления концернов:

· глобализация рынка и предпринимательской деятельности,

· распространение вертикальной интеграции,

· поиск совершенствования предприятия (например, большая гибкость), наряду с устареванием ранее существующих производственных структур,

· преимущества при налогообложении, с рабочей силой, возрастание капитала и улучшение его форм, инвестиционный менеджмент.

Концерны *нацелены* на выработку общих экономических целей, планирование оптимальных возможностей имеющихся мощностей (эффект синергии), а также на увеличение дохода и достижение эффекта кооперирования. Одной из основных предпосылок возникновения концернов служит создание добавочной стоимости, что означает использование эффекта синергии, возможности кооперирования и другие преимущества объединения всего мира.

По перечисленным причинам в Германии до 90% всех акционерных обществ входят в различные концерны и более половины обществ с ограниченной ответственностью взаимосвязаны с концернами.

Корпоративная среда и ее участники

Система корпоративного управления представляет собой организационную модель, с помощью которой корпорация представляет и защищает интересы своих инвесторов. Данная система может включать в себя многое: от совета директоров до схем оплаты труда исполнительного звена и механизмов объявления банкротства. Тип применяемой модели зависит от структуры корпорации, существующей в рамках рыночной экономики, и отражает сам факт разделения функций владения и управления современной корпорацией.

В процессе функционирования корпораций в ее **корпоративную среду** (рисунок 20) вовлекаются тем или иным способом различные субъекты общества и категории людей. Поэтому руководство корпорации в процессе принятия решений должно учитывать интересы экономических составляющих общества, рассмотренных ниже.

Потребители, которые требуют к себе самого пристального внимания со стороны корпорации. Без потребителей корпорация просто не сможет существо-

вать. Потребители хотят получить от нее качественные товары и услуги, приемлемые цены, хорошее обслуживание и правдивую рекламу. Если корпорация не стремится направить силы на удовлетворение потребностей потребителей, то это можно назвать ее главным стратегическим просчетом, из-за которого корпорацию, как правило, постигает неудача как в долгосрочном, так и в краткосрочном периоде. Это обусловлено тем, что отношение общества к корпорации в значительной степени формируется в точках продажи товаров и услуг.

Рисунок 20. Корпоративная среда

Служащие, суть отношений которых с корпорацией переходит от обычных требований справедливой оплаты труда к другим аспектам взаимоотношений работодателя с работником: равенству возможностей, защите здоровья на рабочем месте, финансовой безопасности, невмешательству в личную жизнь, свободе самовыражения и обеспечению соответствующего уровня жизни.

Местное население, на которое корпорации оказывают наибольшее воздействие в процессе производства. Именно здесь от корпораций ждут непосредственного участия в решении местных проблем: образования, организации транспорта, условий для отдыха, системы здравоохранения, охраны окружающей среды. В России, где много градообразующих хозяйствующих субъектов, эта проблема особенно актуальна, поэтому именно здесь, прежде всего, корпорации должны объяснять суть и характер своей деятельности.

Общество в целом, на которое корпорации оказывают воздействие на национальном и международном уровнях. Их деятельность оказывается объектом пристального внимания различных организаций и групп заинтересованных лиц, включая академические круги, властные структуры и средства массовой информации. От корпораций ждут участия в решении проблем национального и международного масштабов.

В то же время их первой и главной обязанностью перед обществом является забота о поддержании собственной экономической жизнеспособности в качестве производителя товаров и услуг, нанимателя и создателя рабочих мест. Одной из главных мировых проблем, особенно в настоящее время, является проблема экологической безопасности производства.

Поставщики, большую часть которых составляют, как правило, небольшие компании, ожидающие от сотрудничества с крупными компаниями справедливых торговых отношений и своевременных платежей. Взаимоот-

ношения крупных корпораций и их поставщиков являют собой важное звено любой экономической системы, так как само существование малого бизнеса зависит от честного отношения к нему со стороны корпораций.

Акционеры вступают с корпорацией в особые отношения: они делают возможным само существование корпорации как поставщики «рискового» капитала, необходимого для ее возникновения, развития и роста. Интересы акционеров должны учитываться во всех важнейших действиях общества. То есть, институциональная среда представляет собой область взаимодействия корпорации с теми, на кого она может в силу своих возможностей оказывать влияние.

Во всех принципиальных решениях корпорации должен быть достигнут баланс интересов участников корпоративных отношений, что повышает их важность и значимость. В этих целях корпорации, как правило, разрабатывают и утверждают следующий примерный перечень документов, регламентирующих правила взаимоотношений и устанавливающих структуру в рамках институциональной среды:

· кодекс поведения;

· рекомендации по оплате труда и вознаграждению служащих, обеспечению равных прав для служащих, невмешательству в их частную жизнь, свободу самовыражения;

· нормы и правила, касающиеся охраны окружающей среды, обеспечения здоровья и безопасности на рабочем месте;

· нормы и правила, предписывающие постоянную заботу о повышении качества производимых товаров и услуг, проведение приемлемой политики ценообразования, а также соблюдение этических аспектов рекламной деятельности;

· нормы и правила, определяющие приоритеты благотворительной деятельности корпорации;

· программы информирования, подготовки и обучения менеджеров проблемам корпоративных отношений.

Все это составляет весьма важную часть корпоративного права, представляющую интерес для формирующейся системы корпоративных взаимоотношений, складывающихся в России. Применительно к российским условиям необходимо учитывать особенности как экономического, так и социального развития общества, мировоззрение большинства обывателей, уровень готовности наших граждан к восприятию норм корпоративной культуры.

Применение зарубежного опыта возможно только с учетом отечественных ограничений, связанных не только с условиями макросреды, но и с разнообразными типами корпоративных сред. Корпоративная среда любой корпорации уникальна, однако можно выделить наиболее стандартные типы, являющиеся основой для «корпоративного творчества».

Классификация корпораций

Корпорация, как правило, представляет собой объединение нескольких компаний, осуществляющих деятельность в рамках общей стратегии и консолидации финансовых потоков.

Проводимая классификация – это распределение, разделение объектов макроэкономической среды, понятий, названий по классам, группам, разрядам, при котором в одну группу попадают объекты, обладающие общим признаком. По нескольким признакам корпорации можно классифицировать на следующие виды (таблица 10).

Таблица 10.

Классификация корпораций, действующих в России

Классификационный признак	**Виды корпораций**
По широте географического охвата	**ТРАНСНАЦИОНАЛЬНАЯ** – 1) корпорация, осуществляющая основную часть своих операций за пределами страны, в которой она зарегистрирована, чаще всего в нескольких странах, где имеет сеть отделений, филиалов, представительств; 1) по выработанному в ООН определению – корпорация, не зависимая от страны ее происхождения и формы собственности в ней (частная, государственная или смешанная), имеющая отделения в двух или более странах, которые функционируют в соответствии с системой принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и общую стратегию. К такому типу корпораций можно отнести корпорации «Ford motors», «General motors» и многие другие.
	МЕЖГОСУДАРСТВЕННАЯ/МУЛЬТИНАЦИОНАЛЬНАЯ – 1) корпорация, получившая право осуществления деятельности на территории другой страны путем заключения соглашения между государственными органами страны ее регистрации и другой страны; 2) в случае создания международной финансово-промышленной группы на основе межправительственного соглашения ей присваивается статус межгосударственной (международной) финансово-промышленной группы. Особенности создания, деятельности и ликвидации межгосударственной финансово-промышленной группы устанавливаются указанными соглашениями. Для участников межгосударственной финансово-промышленной группы национальный режим устанавливается межправительственными соглашениями на основе взаимности. К такому типу корпораций можно отнести межгосударственную корпорацию «Вымпел», межгосударственную телерадиокомпанию «Мир».
	НАЦИОНАЛЬНАЯ – корпорация, осуществляющая свою деятельность в масштабах всей страны, в которой она зарегистрирована. В России к этому типу относятся, например, РАО «ЕЭС России», ОАО «Газпром», ОАО «Пивоваренная компания «Балтика» и др. В США к этому типу можно отнести корпорацию «Sears Roebuck» и др.

	ОТРАСЛЕВАЯ – корпорация, сфера деятельности которой находится в рамках одной отрасли национальной экономики, узкодиверсифицированная корпорация. К таким можно отнести ОАО «Северсталь», ОАО «АвтоВАЗ» и др.
	РЕГИОНАЛЬНАЯ – корпорация, в состав которой входят компании, зарегистрированные на территории одного региона. Например, ФПГ «Сибирь», ОАО «Алмазы России – Саха» ОАО «Мосэнерго» и др.
	ПРЕДПРИЯТИЕ – корпорация, представляющая собой самостоятельный территориально обособленный имущественно-хозяйственный комплекс, не являющаяся объединением нескольких юридических лиц. Например, ОАО «Волжский трубный завод», ОАО «Москабельмет» и др.
По типу объединения капитала	**АССОЦИАЦИЯ** – добровольное объединение физических и (или) юридических лиц с целью взаимного сотрудничества при сохранении самостоятельности и независимости входящих в объединение членов.
	КОНГЛОМЕРАТ – одна из форм союза, объединения разнопрофильных фирм, оперирующих на разных секторах рынка. В условиях конгломерата сохраняется высокая степень самостоятельности входящих в него фирм и децентрализация управления.
	КОНСОРЦИУМ – временное объединение компаний, банков и других организаций на основе общего соглашения для осуществления капиталоемкого проекта или совместного размещения займа (несет солидарную ответственность перед заказчиками).
	КОНЦЕРН – крупное объединение компаний, связанных общностью интересов, договорами, капиталом, участием в совместной деятельности (часто такая группа объединяется вокруг холдинга, держащего акции этих компаний).
	СИНДИКАТ – объединение компаний, выпускающих однородную продукцию, в целях организации ее коллективного сбыта через единую торговую сеть.
	ТРЕСТ – объединение компаний, фирм, в котором его участники, вошедшие в состав треста, теряют свою производственно-торговую самостоятельность, руководствуются в этих областях своей деятельности решениями управляющего центра. В России наиболее распространены строительные тресты.
	ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА – зарегистрированная в установленном порядке в соответствующих органах группа юридически независимых компаний, финансовых и инвестиционных институтов, объединивших свои материальные ресурсы и капиталы для достижения общей экономической цели. Центральной (головной) компанией в ФПГ может быть как специализированная организация – «управляющая компания», так и входящее в группу производственное предприятие или объединение, банк, финансовая или страховая компания.

	ХОЛДИНГ – совокупность холдинговой компании, владеющей контрольными пакетами акций и управляющей или контролирующей деятельность других (дочерних) компаний с целью осуществления контроля над их операциями. Холдинговая компания может не владеть собственным производственным потенциалом и не заниматься производственной деятельностью.
По целям создания	**НЕКОММЕРЧЕСКИЕ** – корпорации, не рассчитанные на получение прибыли. Это обычно правительственные, городские, муниципальные, политические объединения, а также благотворительные, религиозные, просветительные и другие подобные институты.
	КОММЕРЧЕСКИЕ – созданные для извлечения прибыли в ходе осуществления деятельности.

Типы корпоративных объединений

В виду многообразия форм выражения корпораций корпоративная среда объединения может иметь различную структуру.

Рассмотрим наиболее распространенные типы, встречающиеся в России (рисунок 21).

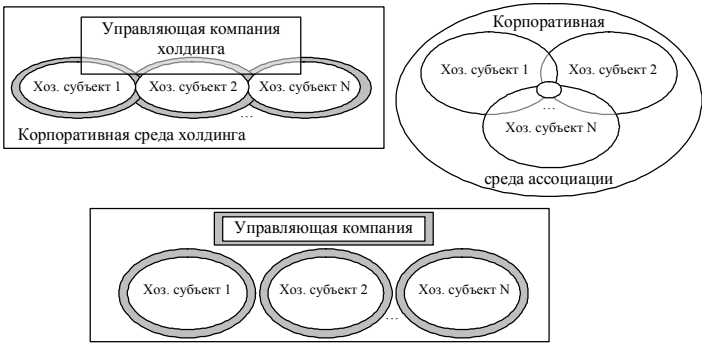


Рисунок 21. Типы корпоративных сред

N – количество хозяйствующих субъектов, входящих в корпорацию. Хозяйствующим субъектом при этом может быть банк, страховая компания, промышленная компания, торговая фирма и др.

Корпоративная среда ФПГ

Рассмотрим отдельные особенности корпоративных сред.

Корпоративная среда **холдинга** характеризуется тем, что среды отдельных участников пересекаются, например, в части акционеров, а КС управляющей компании холдинга включает в себя среды всех участников.

Корпоративная среда **ассоциации** является объединением институциональных сред, например, за счет перекрестного владения акциями, а также за счет общих поставщиков и потребителей.

Корпоративная среда **финансово-промышленной группы** включает в себя, как правило, частично пересекающиеся среды отдельных участников корпорации, а также самостоятельную среду управляющей компании ФПГ.

В зависимости от типа институциональной среды выявляются особенности взаимодействия компаний-участников корпоративного объединения, а также строится структура взаимоотношений корпорации и макроэкономической среды.

7.2 Классические модели управления корпорациями

В каждой стране структура управления корпорациями имеет определенные характеристики и составляющие элементы, которые отличают ее от структур других стран. На настоящий момент исследователи выделяют три основных модели управления корпорациями на развитых рынках капитала. Это англо-американская модель, японская модель и немецкая модель.

Англо-американская модель

Англо-американская модель характеризуется наличием индивидуальных акционеров и постоянно растущим числом независимых, не связанных с корпорацией акционеров (они называются «внешние» акционеры или «**аутсайдеры**»), а также четко разработанной законодательной основой, определяющей права и обязанности трех ключевых участников: управляющих, директоров и акционеров и сравнительно простым механизмом взаимодействия между корпорацией и акционерами, и между акционерами как на ежегодных общих собраниях, так и в промежутках между ними.

Ключевые участники англо-американской модели

Участниками англо-американской модели являются управляющие, директора, акционеры (в основном, институциональные инвесторы), правительственные структуры, биржи, саморегулируемые организации, консалтинговые фирмы, предоставляющие консультационные услуги корпорациям и / или акционерам по вопросам корпоративного управления и голосования по доверенности.

Три основных участника – это менеджеры, директора и акционеры. Механизм их взаимодействия между собой представляет так называемый «треугольник корпоративного управления» (рисунок 22).

Англо-американская модель предполагает разделение владения и контроля в наиболее крупных корпорациях (рисунок 21). Это юридическое разделение очень важно с деловой и социальной точек зрения, т. к. инвесторы, вкладывая свои средства и владея предприятием, не несут юридической ответственности за действия корпорации. Они передают функции по управлению менеджерам и платят им за выполнение этих функций как своим агентам по ведению дел. Плата за разделение владения и контроля и называется «агентскими услугами».

Интересы акционеров и менеджеров не всегда совпадают. Корпоративное законодательство, действующее в странах, которые применяют англо-американскую модель управления, решает это противоречие разными спо-

Рисунок 22. Треугольник корпоративного управления

собами. Самый важный из них – это избрание акционерами Совета директоров, который становится их доверенным лицом и начинает выполнять фидуциарные обязательства, т.е. действовать в пользу акционеров при осуществлении функций контроля за управлением.

Увеличение числа институциональных инвесторов привело к усилению их влияния. В свою очередь, это повлекло за собой законодательные изменения, способствующие их активизации как участников корпоративных отношений.

Состав совета директоров в англо-американской модели

В советы директоров большинства корпораций Великобритании и США входят как «внутренние» члены («**инсайдеры**»), так и «аутсайдеры». «Инсайдер» («внутренний член») – лицо, либо работающее в корпорации (менеджер, исполнитель или работник), либо тесно связанное с управлением корпорацией. «Аутсайдер» – это лицо, напрямую не связанное с корпорацией или с ее управлением.

Традиционно, председателем Совета директоров и главным (генеральным) исполнительным директором являлось одно и то же лицо. Часто это приводило к различным злоупотреблениям, в частности к концентрации власти в руках одного человека (например, совет директоров контролируется одним человеком, являющимся одновременно председателем и главным исполнительным директором); или концентрации власти в руках небольшой группы лиц (например, совет директоров состоит только из «инсайдеров»); Правление и / или Совет директоров пытаются удерживать власть в течение длительного периода времени, игнорируя интересы других акционеров («укоренение»); а также к грубому нарушению интересов акционеров.

Существует ряд факторов, которые способствовали увеличению числа независимых директоров в совете директоров корпораций Великобритании и США. Среди них: изменение структуры владельцев, т.е. рост числа и влияния институциональных инвесторов и их участие в голосовании на ежегодных общих собраниях акционеров, а также рекомендации таких независимых саморегулируемых организаций, как Комитет по финансовым вопросам корпоративного управления в Великобритании и различных акционерных организаций в США.

Состав Совета директоров и представительство в совете остаются важными вопросами, которые беспокоят акционеров в Великобритании и США. Возможно, это происходит потому, что другие вопросы корпора-

тивного управления такие, как раскрытие информации и механизмы взаимодействия между корпорациями и акционерами, в основном решены.

Советы директоров в Великобритании и США меньше по численности, чем в Японии или Германии.

Законодательная база в англо-американской модели

В Великобритании и США взаимоотношения между управляющими, директорами и акционерами определяются сводом законов и правил.

В США федеральное агентство, Комиссия по ценным бумагам и биржам, регулирует деятельность рынка ценных бумаг, устанавливает требования к раскрытию информации, а также регулирует отношения «корпорация –акционеры» и «акционеры – акционеры».

Законы, регулирующие деятельность пенсионных фондов, также оказывают влияние на корпоративное управление. В 1988 г. Министерство труда США, ответственное за деятельность частных пенсионных фондов, постановило, что эти фонды имеют фидуциарные обязательства, т.е. выступают «поверенными» своих акционеров в делах корпорации. Это постановление оказало сильное влияние на деятельность частных пенсионных фондов и других институциональных инвесторов: они стали интересоваться всеми вопросами корпоративного управления, правами акционеров и голосованием на ежегодных общих собраниях акционеров.

Следует заметить, что в США корпорации регистрируются и учреждаются в определенном штате, и законы этого штата составляют основу законодательной базы по правам и обязанностям корпорации.

По сравнению с другими рынками капитала, в США существуют самые жесткие правила по раскрытию информации, и действует четкая система взаимоотношений между акционерами. Как уже говорилось выше, это имеет прямое отношение к размеру и значению рынка ценных бумаг в экономике США и на международной арене.

В Великобритании законодательные рамки корпоративного управления устанавливаются Парламентом и могут регулироваться правилами таких независимых организаций, как, например, Коллегия по ценным бумагам и инвестициям, отвечающая за контроль за рынком ценных бумаг. Следует обратить внимание на то, что эта Коллегия не является такой же государственной структурой, как Комиссия по ценным бумагам и биржам США. Несмотря на то, что законодательная база для раскрытия информации и регулирования отношений между акционерами в Великобритании хорошо разработана, некоторые наблюдатели считают, что английской системе не хватает саморегуляции и необходима государственная служба, аналогичная американской Комиссии.

Важную роль в англо-американской модели играют фондовые биржи, которые определяют требования по листингу, уровень раскрытия информации и другие требования.

Требования к раскрытию информации в англо-американской модели

Как уже отмечалось, в Соединенных Штатах разработаны, пожалуй, самые строгие нормы раскрытия информации. В других странах, использующих англо-американскую модель управления, требования к раскрытию информации тоже высоки, однако не до такой степени, как в США, где корпо-

рации должны публиковать самую различную информацию. В годовой отчет или в повестку дня ежегодного общего собрания акционеров должны быть включены следующие сведения (официальное название документа «Извещение для акционеров для получения доверенности на голосование»):

· финансовая информация (в США эти данные публикуются ежеквартально);

· данные о структуре капитала;

· справку о прежней деятельности назначаемых директоров (включая имена, занимаемые должности, отношения с корпорацией, владение акциями в корпорации);

· размеры зарплаты (вознаграждения), выплачиваемой исполнительным директорам (высшее руководство), а также сведения о выплате вознаграждения каждому из пяти наиболее высокооплачиваемых руководителей (их имена должны быть указаны);

· данные о всех акционерах, владеющих свыше 5% акционерного капитала; сведения о возможном слиянии или реорганизации; предполагаемых поправках к Уставу;

· имена лиц или корпораций, приглашаемых для аудиторской проверки.

В Великобритании и других странах, использующих англо-американскую модель, требования к раскрытию информации аналогичны. Однако отчетность предоставляется каждые полгода, и, как правило, объем предоставляемых данных меньше по всем категориям, включая финансовую информацию и сведения по назначаемым директорам.

Действия корпорации, требующие одобрения акционеров в англо-американской модели

Два действия, требующие обязательного одобрения акционеров в англо-американской модели – это избрание директоров и назначение аудиторов.

Существуют также другие, внеочередные вопросы, требующие одобрения акционеров. Среди них: учреждение или поправки к планам выпуска акционерных опционов (что непосредственно влияет на выплаты управляющим и директорам); слияния и поглощения; реорганизация, поправки к Уставу корпорации.

Существует одно важное различие между Великобританией и США: в США акционеры не имеют право голосовать по размеру дивидендов, предлагаемому Советом директоров, а в Великобритании, наоборот, этот вопрос выносится на голосование.

Взаимоотношения между участниками в англо-американской модели

Как уже отмечалось выше, в англо-американской модели четко определены вопросы отношений акционеров между собой и взаимоотношений акционеров с корпорацией. Важную роль в управлении акционерным обществом (корпорацией) играют независимые и саморегулируемые организации.

Акционеры могут осуществлять свое право голоса, не присутствуя на ежегодном общем собрании. Все зарегистрированные акционеры получают по почте следующие документы: повестку дня собрания со всей необходимой информацией, все предложения, годовой отчет корпорации и бюллетень для голосования.

Акционеры имеют возможность голосовать «по доверенности», т.е. они заполняют бюллетень и высылают его корпорации по почте. Посылая по почте бюллетень, акционер уполномочивает Председателя совета директоров действовать от его имени, т.е. выступать его доверенным лицом и распределять его голоса так, как указано в бюллетене.

В англо-американской модели институциональные инвесторы и различные финансовые специалисты следят за деятельностью корпорации и корпоративным управлением. Среди них инвестиционные фонды (например, индексные фонды и фонды, ориентирующиеся на конкретную отрасль промышленности); фонды рискового капитала, или фонды, инвестирующие в новые корпорации; агентства, оценивающие кредитоспособность заемщиков или качество ценных бумаг; аудиторы и фонды, ориентирующиеся на предприятия-банкроты или убыточные корпорации.

В японской и немецкой моделях многие из этих функций, как правило, выполняет один банк. То есть, в этих моделях существует сильная взаимосвязь между корпорацией и ее основным банком.

Японская модель

Японская модель характеризуется высоким процентом банков и различных корпораций в составе акционеров; банковская система отличается прочными связями «банк ↔ корпорация»; законодательство, общественное мнение и промышленные структуры поддерживают «кейрецу», (т.е. группы корпораций, объединенных совместным владением заемными средствами и собственным капиталом); Советы директоров таких групп состоят преимущественно из «внутренних» членов; процент независимых членов чрезвычайно низок (а в некоторых корпорациях они вообще не присутствуют), что связано с существующими сложностями голосования.

При безусловной важности акционерного финансирования в большинстве японских корпораций основными владельцами акций являются инсайдеры. Поэтому они играют важную роль в отдельных корпорациях и во всей системе. Интересы же внешних инвесторов практически не учитываются. Процент иностранных инвесторов в японских корпорациях минимален, хотя даже небольшое число акционеров из других стран могло бы сделать японскую систему более удобной для внешних акционеров.

Ключевые участники в японской модели

Японская система корпоративного управления является многосторонней и базируется вокруг ключевого банка и финансово-промышленной сети или кейрецу.

Основной банк и кейрецу – это два разных, но дополняющих друг друга элемента японской модели. Практически все японские корпорации имеют тесные отношения со своим основным банком. Банк предоставляет своим корпоративным клиентам кредиты и услуги по выпуску облигаций, акций, ведению расчетных счетов и консалтинговые услуги. Основной банк, как правило, является главным держателем акций корпорации.

В США, например, антимонопольное законодательство препятствует одному банку играть такое количество различных ролей. Вышеуказанные функции, в основном, выполняются различными структурами:

· коммерческими банками – кредиты, ссуды;

· инвестиционными банками – выпуск акций;

· специализированными консалтинговыми корпорациями – голосование по доверенности и другие услуги.

Многие японские корпорации имеют также крепкие финансовые связи с сетью связанных с ними корпораций. Такие сети характеризуются общим заемным и акционерным капиталом, торговлей товарами и услугами и неформальными деловыми контактами. Они называются «кейрецу».

Государственная экономическая политика также играет одну из ключевых ролей в управлении японскими акционерными обществами. С 30-х гг. XX в. японское правительство проводит активную экономическую политику, направленную на оказание помощи японским корпорациям. Эта политика подразумевает официальное и неофициальное представительство правительства в Совете корпорации, в случаях, когда она находится в затруднительном финансовом положении.

Ключевыми участниками японской модели являются:

· главный банк (основной внутренний акционер),

· связанная с корпорацией (аффилированная) корпорация или кейрецу (еще один основной внутренний акционер),

· правление и правительство.

Следует обратить внимание на то, что взаимодействие между участниками направлено на установление деловых контактов, а не на установление баланса сил, как в англо-американской модели.

В отличие от англо-американской модели, независимые акционеры практически не в состоянии повлиять на дела корпорации. В результате этого действительно независимых акционеров, т.е. директоров, представляющих независимых (внешних) инвесторов, мало. Схема японской модели выглядит как разомкнутый шестиугольник (рисунок 23).

Основание, состоящее из четырех соединенных прямых, представляет собой взаимосвязь интересов четырех ключевых участников: правительства, управляющих, банка и «кейрецу». Линии в верхней части рисунка представляют отсутствие взаимного интереса у независимых или внешних участников, поскольку они играют незначительную роль.

Структура владения акциями в японской модели

В Японии рынок акций целиком находится в руках финансовых организаций и корпораций. Также как в Великобритании и США, в послевоенный период в Японии заметно увеличилось число институциональных акционеров.

В японской модели, как и в немецкой, банки являются ключевыми акционерами и развивают прочные связи с корпорациями в силу того, что они оказывают множество различных услуг и их интересы перекрещиваются с интересами корпорации (рисунок 23). В этом состоит основное отличие этих моделей от англо-американской, где такие отношения запрещены антитрестовским законодательством. Американские и английские кор-

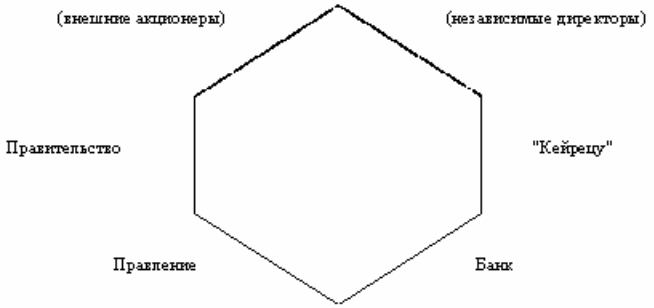


Рисунок 23. Система взаимоотношений в японских корпорациях

порации получают финансовые и другие услуги из разных источников, включая хорошо разработанные рынки ценных бумаг.

Состав совета директоров в японской модели

Совет директоров японских корпораций практически полностью состоит из внутренних участников, т.е. исполнительных директоров, управляющих, руководителей крупных отделов корпорации и Правления. Если объем прибыли корпорации уменьшается в течение продолжительного периода, основной банк и члены кейрецу могут снять директоров и назначить своих кандидатов. Другое, привычное для Японии явление – это назначение отставных чиновников различных министерств и ведомств в состав совета директоров корпорации. Например, Министерство финансов может назначить своего отставного чиновника в совет директоров банка.

В японской модели состав совета директоров зависит от финансового состояния корпорации. Схема японской модели дает наглядное объяснение ее структуры.

Следует обратить внимание на существование взаимосвязи между структурой владельцев и составом совета директоров японских корпораций. В отличии от англо-американской модели, представители «аутсайдеров» редко встречаются в составе совета директоров японских корпораций.

Советы директоров японских корпораций, как правило, больше, чем в США, Великобритании или Германии. Средний японский совет состоит из 50 членов.

Законодательная база японской модели

Правительственные министерства традиционно имеют огромное влияние на ход развития промышленной политики Японии. Эти министерства осуществляют также контроль за деятельностью корпораций. Однако в последние годы ряд факторов начал замедлять развитие всеобъемлющей экономической политики.

Во-первых, в связи с растущей ролью японских корпораций внутри страны и за рубежом, в формировании политики стал участвовать целый ряд министерств во главе с Министерством финансов и Министерством международной торговли и промышленности.

Во-вторых, увеличивающаяся интернационализация японских корпораций сделала их менее зависимыми от внутреннего рынка и, следовательно, менее зависимыми от промышленной политики.

В-третьих, рост японского рынка капитала вел к их частичной либерализации и открытости, хотя и незначительной по мировым стандартам.

Несмотря на то, что эти и другие факторы несколько разобщили единую промышленную политику Японии, она по-прежнему является важным фактором японского законодательства, особенно в сравнении с англо-американской моделью.

С другой стороны, существует, хотя и не столь эффективное, независимое регулирование японского рынка государственными агентствами Главные регулирующие органы: Бюро ценных бумаг Министерства финансов и Комитет по надзору за фондовыми биржами, учрежденный при Бюро в 1992 г. Это бюро ответственно за соблюдение корпорациями существующего законодательства и расследование нарушений. Несмотря на полномочия этих структур, им еще предстоит завоевать фактическое независимое влияние.

Требования к раскрытию информации в японской модели

Требования к раскрытию информации в Японии достаточно строгие, но не такие, как в Америке. Корпорации должны сообщать о себе достаточно много, а именно: финансовую информацию (каждое полугодие), данные о структуре капитала, сведения о каждом кандидате в совет директоров (включая имена и фамилии, занимаемые должности, отношения с корпорацией, владение акциями корпорации), данные о вознаграждениях, в основном, наибольшие суммы, выплачиваемые исполнительным работникам и членам совета директоров, сведения о предлагаемых слияниях и реорганизации, предлагаемые поправки к Уставу, имена лиц и / или названия корпораций, приглашаемых для аудиторской проверки.

Процедура раскрытия информации в Японии имеет ряд существенных отличий от американской, которая считается самой жесткой в мире. В Японии финансовая информация предоставляется каждые полгода, а в США – каждый квартал; в Японии сообщается сумма совокупного вознаграждения управляющим и директорам, а в США – по каждому лицу. То же касается и списка крупных владельцев: в Японии – это десять крупнейших акционеров, в то время, как в США – все акционеры, владеющие пакетами более 5%. Кроме того, существуют заметные различия между японскими и американскими бухгалтерскими стандартами (GAAP).

Действия корпораций, требующие одобрения акционеров в японской модели

В обычный круг вопросов, требующих одобрения акционеров, в японских корпорациях входят следующие: выплата дивидендов и распределение средств, выборы Совета директоров и назначение аудиторов.

Кроме того, без согласия акционеров нельзя решать вопросы, касающиеся капитала корпорации; принимать поправки к Уставу (например, изменение численности и / или состава Совета директоров или изменение утвержденного вида деятельности); выплачивать выходные пособия директорам и аудиторам; повышать верхний предел вознаграждения директорам и аудиторам.

Внеочередные действия корпорации, требующие одобрения акционеров, – это слияния, поглощения и реорганизация.

Предложения акционеров являются сравнительно новым явлением в Японии. До 1981 г. закон не разрешал акционерам выносить свои предложения на рассмотрение ежегодного общего собрания. В 1981 г. была принята поправка к Коммерческому кодексу, устанавливающая, что акционер, владеющий по крайней мере 10% акций корпорации, может выступать с предложениями на ежегодном или внеочередном общем собрании.

Взаимодействия между участниками в японской модели

Механизм взаимодействия между ключевыми участниками способствует укреплению отношений между ними. Это основная отличительная черта японской модели. Японские корпорации заинтересованы в долгосрочных, предпочтительно, аффилированных акционерах. И, наоборот, неаффилированных акционеров стараются исключить из этого процесса.

Годовые отчеты и материалы, связанные с проведением общего собрания, доступны всем акционерам. Акционеры могут присутствовать на собрании лично или голосовать по доверенности или по почте. Теоретически, система достаточно проста, однако на практике иностранным инвесторам голосовать очень сложно.

Ежегодное собрание – это чисто формальное мероприятие, и корпорации не приветствуют какие-либо возражения акционеров. Более того, активность акционеров ослабляется, хотя и неформально, еще и тем, что большинство корпораций проводят свои собрания в одно и тоже время, тем самым препятствуя присутствию или голосованию институциональных инвесторов в разных корпорациях.

Немецкая модель управления корпорацией

Немецкая модель управления акционерными обществами существенно отличается от англо-американской и японской моделей. Хотя некоторое сходство с японской моделью все-таки существует.

Существуют три основных особенности немецкой модели:

1. Немецкая модель предусматривает двухпалатный Совет, состоящий из Правления (исполнительного совета) (чиновники корпорации, т.е. внутренние члены) и наблюдательного совета (представители рабочих, служащих корпорации и акционеров). Эти две палаты абсолютно раздельные: никто не может быть одновременно членом Правления и наблюдательного совета.

2. Численность наблюдательного совета устанавливается законом и не может быть изменена акционерами.

3. В Германии и других странах, использующих немецкую модель, узаконены ограничения прав акционеров в части голосования, т.е. ограничивается число голосов, которое акционер имеет на собрании и которое может не совпадать с числом акций, которыми этот акционер владеет.

Большинство немецких корпораций предпочитает банковское финансирование акционерному, поэтому капитализация фондового рынка невелика по сравнению с мощью немецкой экономики. Процент индивидуаль-

ных акционеров в Германии низок, что отражает общий консерватизм инвестиционной политики страны. Поэтому неудивительно, что структура управления акционерным обществом сдвинута в сторону контактов между ключевыми участниками, а именно, банками и корпорациями.

Система в какой-то степени является противоречивой в отношении к мелким акционерам: с одной стороны, она позволяет им вносить предложения, с другой, позволяет корпорациям налагать ограничения на права голоса.

Процент иностранных инвесторов достаточно велик: в 1990 г. он составил 19%. Этот фактор постепенно начинает оказывать влияние на немецкую модель, т.к. иностранные инвесторы из стран Европейского Сообщества и других стран начинают защищать свои интересы.

Ключевые участники немецкой модели

Немецкие банки и в меньшей степени немецкие корпорации являются ключевыми участниками в немецкой модели управления. Банк играет несколько ролей: он выступает акционером и кредитором, эмитентом ценных бумаг и долговых обязательств, депозитарием и голосующим агентом на ежегодных общих собраниях акционеров. В Германии корпорации также являются акционерами и могут иметь долгосрочные вложения в других неаффилированных корпорациях, т.е. корпорациях, не принадлежащих к определенной группе связанных (коммерчески или промышленно) между собой корпораций.

Включение представителей рабочих (служащих) в состав наблюдательного совета является дополнительным отличием немецкой модели от японской и англо-американской.

Состав Правления («Vorstand») и наблюдательного совета («Aufsichtsrat») в немецкой модели

Двухпалатное правление – уникальная черта немецкой модели. Немецкие корпорации управляются наблюдательным советом и Правлением. Наблюдательный совет назначает и распускает Правление, утверждает решения руководства и дает рекомендации Правлению. Наблюдательный совет обычно проводит совещания раз в месяц. В Уставе корпорации оговариваются документы, требующие утверждения на наблюдательном совете. Правление несет ответственность за ежедневное руководство корпорацией.

Правление состоит исключительно из сотрудников корпорации. В наблюдательный совет входят только представители рабочих (служащих) и представители акционеров.

Состав и численность наблюдательного совета определяются Законами о промышленной демократии и о равноправии служащих; эти законы определяют также количество представителей, выбранных рабочими (служащими) и количество представителей, выбранных акционерами.

Численность наблюдательного совета устанавливается законом. В небольших корпорациях (численностью менее 500) акционеры избирают весь Наблюдательный совет. В средних корпорациях (размер корпорации зависит от размера фондов и средств и количества сотрудников) сотрудники избирают одну треть наблюдательного совета, состоящего из 9 чел. В больших корпорациях сотрудники избирают половину наблюдательного совета, состоящего из 20 чел.

Следует обратить внимание на то, что существуют два основных отличия немецкой модели от японской и англо-американской:

1. Численность наблюдательного совета устанавливается законом и не подлежит изменению.

2. В наблюдательный совет входят представители рабочих (служащих) корпорации.

Тот факт, что в наблюдательный совет не входят «инсайдеры» совсем не означает, что в него входят только «аутсайдеры». Членами наблюдательного совета, избираемого акционерами, обычно являются представители банков и корпораций, т.е. крупных акционеров. Было бы правильнее назвать их «аффилированными аутсайдерами».

Законодательная база немецкой модели

В Германии существуют сильные федеральные традиции. Федеральные и местные (земельные) законы оказывают влияние на структуру управления акционерными обществами. Федеральные законы включают в себя законы об акционерных обществах, законы о фондовых биржах, коммерческие законы, а также перечисленные выше законы о составе наблюдательных советов. Однако регулирование деятельности бирж является прерогативой местной власти. Федеральное агентство по ценным бумагам было создано в 1995 г. Оно и дополнило недостающий элемент немецкого законодательства.

Требования к раскрытию информации в немецкой модели

В Германии разработаны достаточно строгие правила раскрытия информации, но менее жесткие, чем в США. Корпорации должны предоставлять в годовом отчете или на общих собраниях разнообразную информацию, включая финансовую (каждое полугодие), данные о структуре капитала, ограниченную информацию о каждом кандидате в наблюдательный совет (с указанием имени и фамилии, адреса, места работы и занимаемой должности), совокупную информацию о вознаграждениях, выплачиваемых членам Правления и наблюдательного совета, данные об акционерах, владеющих более 5% акций корпорации; информацию о возможном слиянии или реорганизации; предлагаемые поправки к Уставу; а также имена лиц или название корпораций, приглашаемых для аудиторской проверки.

Правила раскрытия информации в Германии отличаются от принятых в США. Например, финансовая информация сообщается раз в полгода, а не ежеквартально, как в США, предоставляются совокупные данные о вознаграждении директорам и менеджерам, в отличии от индивидуальных сведений в США, не сообщаются сведения о членах наблюдательного совета и их владении акциями корпорации. Кроме того, существуют заметные различия между немецкими и американскими стандартами бухгалтерской отчетности.

Основное отличие немецкой системы финансовой отчетности состоит в том, что немецким корпорациям разрешается иметь значительную нераспределенную прибыль, что позволяет корпорациям занижать свою стоимость.

До 1995 г. немецкие корпорации должны были оглашать имена лиц, владеющих более 25% акций корпорации. В 1995 г. этот предел был снижен до 5%, что совпадает с американскими стандартами.

Действия корпорации, требующие одобрения акционеров в немецкой модели

Действия корпорации, требующие одобрения акционеров, – это распределение чистого дохода (выплата дивидендов, использование средств), ратификация решений Правления и наблюдательного совета за прошедший финансовый год, выборы наблюдательного совета, назначение аудиторов.

Внеочередные действия, требующие одобрения акционеров – это слияние, покупка контрольного пакета акций и реорганизация.

Взаимодействие между участниками в немецкой модели

Существующая в Германии законодательная база учитывает интересы служащих, корпораций, банков и акционеров. О многогранной роли банков уже говорилось ранее. В целом система ориентирована на ключевых участников. Но, несмотря на это, немало внимания уделяется и мелким акционерам, например, допускаются вышеупомянутые предложения акционеров.

Однако, существуют определенные препятствия на пути участия акционеров в управлении, а именно в части полномочий банков как депозитариев и голосующих членов.

Большинство немецких акций – это акции на предъявителя (они не регистрируются). Корпорации, выпускающие такие акции, должны объявлять о ежегодных общих собраниях в государственных изданиях и направлять свои годовые отчеты и повестку дня в банк-депозитарий, который, в свою очередь, направляет эти материалы тем акционерам, которые в них заинтересованы. В Германии большинство акционеров покупают акции через банк, и банки, будучи депозитариями, имеют право голосовать на собраниях. Процесс состоит в следующем: акционер дает банку доверенность, по которой банк имеет право голосовать в течение установленного срока – до 15 месяцев. Корпорация высылает повестку дня и годовой отчет в банк-депозитарий. Банк передает акционеру эти материалы, а также свои рекомендации по голосованию. В случае, если акционер не дает банку специальных инструкций по голосованию, банк вправе голосовать по своему усмотрению. Это ведет к потенциальному конфликту интересов между банком и акционером. Это также приводит к усилению банковского влияния при голосовании, поскольку не все акционеры дают банкам инструкции по голосованию, и банки голосуют по своему усмотрению. Кроме того, узаконенные ограничения права голоса и невозможность голосования по почте также препятствуют участию акционеров в делах корпорации. Как уже упоминалось, акционеру нужно либо присутствовать на собрании лично, либо быть представленным своим банком-депозитарием.

Несмотря на эти препятствия, мелкие акционеры не исключаются из процесса и на собраниях часто вносят свои предложения против управляющих каждый год. В Австрии мелкие акционеры не столь активны. Может быть, потому, что австрийское правительство прямо или косвенно является крупным акционером в большинстве корпораций.

7.3 Роль и место транснациональных корпораций в современной экономике

Размах деятельности транснациональных корпораций характеризуется огромными масштабами. Крупнейшие ТНК (например, «General Motors», «Ford», IBM, «Royal Dutch Shell») распоряжаются средствами, превышающими размер национального дохода многих суверенных национальных государств, а международный характер операций ставит их практически вне контроля любых национальных органов власти.

Количество ТНК за последнюю четверть века увеличилось более чем в 5 раз. ТНК контролируют до 40% промышленного производства в мире, половину международной торговли. Объем произведенной продукции на предприятиях ТНК ежегодно превышает 6 трлн. долларов. На них работают 73 млн. сотрудников, т.е. каждый десятый занятый в мире, исключая сельское хозяйство. Численность персонала транснациональных фирм очень велика. Приведем лишь отдельные примеры: в компании «General Motors» работает порядка 647 тыс. человек, «Ford Motor» – 372 тыс. человек, «Siemens» – 379 тыс. и т.п.

Приведем 20 лидеров мировой экономики в соответствии с вышеуказанными рейтингами (таблица 11).

Таблица 11.

Перечень крупнейших ТНК мира (рейтинг Fortune 500 2007г.)

№ п/п	Название ТНК	№ п/п	Название ТНК
1	Wal-Mart Stores	11	J.P. Morgan Chase & Co
2	Exxon Mobil	12	Berkshire Hathaway
3	General Motors	13	Verizon Communications
4	Chevron	14	Hewlett-Packard
5	ConocoPhillips	15	Intl. Business Machines
6	General Electric	16	Valero Energy
7	Ford Motor	17	Home Depot
8	Citigroup	18	McKesson
9	Bank of America	19	Cardinal Health
10	American Intl. Group	20	Morgan Stanley

Основная часть ТНК сосредоточена в США, странах ЕС и Японии.

Отраслевая структура производства ТНК достаточно широка:

· 60% международных компаний заняты в сфере производства,

· 37% в сфере услуг

· 3% в добывающей промышленности и сельском хозяйстве.

Наблюдается тенденция увеличения зарубежных инвестиций в сферу услуг и технологически интенсивное производство. Одновременно снижа-

ется их доля в добывающей промышленности, сельском хозяйстве и ресурсоемком производстве.

ТНК являются, как правило, многономенклатурными корпорациями, их деятельность диверсифицирована. Каждая из 500 крупнейших транснациональных корпораций США имеет в среднем подразделения в 11 отраслях, а наиболее мощные охватывают по 30–50 отраслей. В группе 100 ведущих промышленных фирм Великобритании многоотраслевыми являются 96, в Германии – 78, во Франции – 84, в Италии – 90.

Так что же такое ТНК и как их можно отличить от других корпораций?

Транснациональная корпорация – *это комплекс, использующий в своей деятельности международный подход и предполагающий формирование транснационального производственного, торгового и финансового комплекса с единым центром принятия решений в стране базирования и с филиалами в других странах.*

Характерной чертой ТНК является сочетание централизованного руководства с определенной степенью самостоятельности входящих в нее и находящихся в разных странах юридических лиц и структурных подразделений (филиалов, представительств).

Рычаги контроля материнской компании над дочерними филиалами:

· преобладающая доля в уставном капитале;

· обладание необходимыми ресурсами (технологическими, сырьевыми и др.);

· назначение персонала на ключевые посты;

· информация (маркетинговая, научно-техническая и т.д.);

· особые договоренности, например, об обеспечении рынков сбыта;

· неформальные механизмы.

Транснациональные корпорации – это международные компании. Они международны по характеру своей деятельности: они владеют или контролируют производство продукции (или услуг) вне пределов страны базирования, в разных странах мира, располагая там свои филиалы, функционирующие в соответствии с глобальной стратегией, разрабатываемой материнской компанией.

Критерии отнесения корпораций к транснациональным:

· *количество стран*, в которых действует компания (в соответствии с различными предлагаемыми подходами минимум составляет от 2 до 6 стран);

· *определенное минимальное число стран*, в которых размещены производственные мощности компании;

· *определенный размер*, которого достигла компания;

· *минимум доли иностранных операций в доходах или продажах фирмы* (как правило, 25%);

· *владение не менее, чем 25% «голосующих» акций в трех или более странах* – тот минимум долевого участия в зарубежном акционерном капитале, который обеспечивал бы фирме контроль над экономической деятельностью зарубежного предприятия и представлял бы прямые зарубежные инвестиции;

· *многонациональный состав персонала компаний, состав ее высшего руководства.*

Так, согласно определению исследовательской программы Гарвардского университета, к разряду транснациональных относятся компании, имеющие более 6 зарубежных дочерних фирм.

ООН, изучающая деятельность международных корпораций, долгое время относила к ним такие фирмы, которые имели годовой оборот, превышающий 100 млн. долларов и филиалы не менее чем в 6-ти странах. В последние годы было сделано некоторое уточнение: о международном статусе фирмы теперь свидетельствует такой показатель, как величина процента ее продаж, реализуемых за пределами страны базирования материнской компании. По этому показателю одним из мировых лидеров является швейцарская фирма «Nestle» (98,2%). Международную корпорацию по методологии ООН можно узнать и по структуре ее активов. 40% стоимости имущества 100 крупнейших международных компаний (включая финансовые) базируется на территориях других государств.

Одним из критериев отнесения компании к разряду транснациональных является состав ее высшего руководства, которое, как правило, должно формироваться из подданных различных государств, чтобы исключить одностороннюю ориентацию деятельности компании на интересы какой-либо одной страны. Чтобы обеспечить многонациональность высшего управленческого слоя, необходимо практиковать подбор кадров в странах, где размещены дочерние компании ТНК, и предоставлять им возможность продвижения по службе вплоть до высшего руководства, не обращая внимания на их подданства. Однако практика показывает, что чаще всего высший управленческий персонал материнской компании формируется из представителей страны ее базирования, из них же состоит и высшее руководство дочерних фирм с использованием местных кадров на рядовых должностях. Явными лидерами среди крупнейших ТНК по привлечению зарубежного персонала являются «Nestle» (97,0%) и «ABB» (93,9%).

Учитывая, что формулировка понятия «транснациональная корпорация» затрагивает интересы многих государств, компромиссный вариант определения понятия «ТНК» в Комиссии по транснациональным корпорациям ООН гласит, что ***ТНК*** *– это компания:*

· включающая единицы в двух или более странах, независимо от юридической формы и поля деятельности;

· оперирующая в рамках системы принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и осуществлять общую стратегию через один или более руководящий центр;

· в которой отдельные единицы связаны посредством собственности или каким-либо другим образом так, что одна или более из них могут иметь значительное влияние на деятельность других и, в частности, делить знания, ресурсы и ответственность с другими.

Причины и факторы возникновения ТНК, их влияние на экономику принимающей страны

Наиболее *общей причиной возникновения транснациональных корпораций* считается интернационализация производства и капитала на осно-

ве развития производительных сил, перерастающих национально-государственные границы. Важнейшим фактором в формировании и развитии международных корпораций является и вывоз капитала.

К *причинам появления ТНК* можно отнести и их стремление противостоять жесткой конкуренции, необходимость выстоять в конкурентной борьбе в международном масштабе.

Формирование ТНК связано также и с тем, что оно дает большие преимущества в сфере международной торговли, позволяя более успешно преодолевать многочисленные торговые и политические барьеры. Взамен традиционного экспорта, который наталкивается на многочисленные таможенно-тарифные препятствия, ТНК используют дочерние зарубежные компании в качестве своего внешнего плацдарма внутри таможенной территории других стран, с которого они беспрепятственно проникают на их внутренние рынки. Однако здесь хотелось бы отметить, что в современных условиях эта движущая сила создания транснациональных корпораций имеет свои особенности. Зачастую ТНК, действующим внутри интеграционных группировок, созданных в виде зон свободной торговли, таможенных или экономических союзов, характеризующихся полной отменой таможенных барьеров, более выгоден экспорт товаров, чем создание дочерней компании за рубежом.

Фактором, повлиявшим на возникновение ТНК, безусловно, считается их стремление к получению сверхприбыли.

В ходе развития ТНК возник принципиально новый феномен – международное производство, которое дает корпорациям преимущества, вытекающие из различий экономических условий страны базирования материнской компании и принимающих стран, т.е. стран, где расположены ее филиалы и подконтрольные фирмы.

Дополнительная прибыль ТНК может быть получена за счет различий:

· в обеспеченности и стоимости природных ресурсов;

· в квалификации рабочей силы и в уровне заработной платы;

· в проводимой амортизационной политике и, в частности, в нормах амортизационных отчислений;

· антимонопольного и трудового законодательства;

· в уровне налогообложения;

· экологических стандартов;

· стабильности валют и др.

Учитываются и различия в экономической ситуации отдельных стран, которые дают возможность ТНК маневрировать загрузкой производственных мощностей и приспосабливать свои производственные программы к меняющимся условиям текущей конъюнктуры, к спросу на тот или иной товар на каждом конкретном рынке.

К преимуществам формирования крупнейших ТНК относятся:

1. Возможность диверсификации деятельности для снижения риска и смягчения кризисных ударов – первоначально материнская компания может прямо или косвенно дотировать дочерние компании, выходящие на новый рынок.

2. Гибкую организационную структуру управления. Часть функций децентрализуется.

3. Консолидацию финансовой отчетности в рамках всей системы с целью выработки стратегии наименьших налогов – возможность перераспределения прибыли между компаниями, входящими в корпорацию с тем, чтобы наибольший доход получали те из них, которые пользуются налоговыми льготами и т.п.

4. Совместное формирование рынка, монополию на этом рынке.

5. Рост ради роста (возможность быть первым номером).

ТНК вносят большой позитивный вклад в экономику принимающей страны и в глобальное мировое хозяйство по следующим аспектам:

· ТНК способствуют оптимальному распределению всех видов ресурсов;

· ТНК способствуют оптимальному размещению производства;

· благодаря ТНК более активно распространяются новые товары и технологии;

· ТНК способствуют усилению конкуренции;

· благодаря ТНК расширяется международное сотрудничество.

Транснациональные корпорации, как правило, осуществляют инвестиции в отрасли обрабатывающей промышленности «новых индустриальных стран» и относительно развитых и развивающихся государств.

Негативное влияние ТНК на экономику тех стран, где они действуют

· ТНК вторгаются в сферы, которые традиционно считались областью государственных интересов. Учитывая размах их деятельности и несовпадение интересов страны базирования ТНК с интересами принимающей страны, они способны противодействовать реализации экономической политики стран, в которых они осуществляют свою деятельность, дезорганизовать внешнеэкономическую сферу страны-партнера;

· ТНК способны обойти национальные законодательства по налогообложению, в результате чего недополучают средства государственный и местные бюджеты принимающей страны. Используя трансфертные цены, дочерние компании ТНК, действующие в различных странах, умело укрывают доходы от налогообложения путем перекачивания их из одной страны в другую;

· ТНК способны устанавливать монопольно высокие цены, диктовать условия, ущемляющие интересы принимающих стран;

· зачастую деятельность ТНК характеризуется хищнической эксплуатацией природных и трудовых ресурсов соответствующей страны;

· ТНК, как правило, концентрируют научные исследования и технические разработки в стране базирования, в результате чего принимающие страны остаются менее развитыми в области науки, техники и технологий по сравнению со странами нахождения материнской компании корпорации.

Классификация ТНК, их виды

Все корпорации можно разделить на национальные и транснациональные, а транснациональные, в свою очередь, на интернациональные, многонациональные (мультинациональные) и глобальные корпорации. Все эти четыре вида

корпораций отражают в действительности этапы их развития: от национальной к интернациональной компании, от интернациональной к многонациональной и от последней к глобальной корпорации. Остановимся на рассмотрении видов транснациональных корпораций (см. таблица 18). Сравнение различных видов ТНК тем более интересно, так как наши крупнейшие компании в лучшем случае находятся на начальном этапе развития международных корпораций и представляют из себя интернациональные корпорации. Сравнивая виды транснациональных корпораций, значительное внимание уделим прежде всего принципам взаимоотношений между материнской компанией и дочерними предприятиями. В зависимости от этого в теории ТНК выделяются следующие типы взаимоотношений (или даже типы ТНК): этноцентрический, полицентрический, регионцентрический и геоцентрический.

Интернациональные корпорации – *это национальные монополии с зарубежными активами. Их производственная и торгово-сбытовая деятельность выходит за пределы одного государства.*

Таблица 12.

Характеристика видов ТНК

Характеристические признаки	Интернациональные корпорации	Многонациональные корпорации	Глобальные корпорации
1.Тип взаимоотношений материнской компании и зарубежных филиалов	Этноцентрический	Полицентрический или регионцентрический	Геоцентрический
2.Ориентация	Абсолютный прирост материнской компании, зарубежные филиалы создаются только для обеспечения снабжения или сбыта	Объединение компаний ряда стран на производственной или научно-технической основе. Большая степень независимости при проведении операций в каждой из стран. Филиалы крупны и осуществляют разнообразные виды деятельности, в т.ч. и производственную	Интеграция воедино деятельности, осуществляемой в разных странах. Например, в разных странах могут производиться составные части одного изделия. Материнская компания рассматривает себя не как центр, а как одну из составных частей корпорации
3.Отношение к зарубежному рынку	Зарубежные рынки рассматриваются только как продолжение рынка базирования материнской компании	Зарубежные рынки часто рассматриваются как более важный сектор деятельности ТНК по сравнению с внутренним рынком	Ареной деятельности является весь мир

4.Уровень централизации принятия управленческих решений	Высокая централизация принятия управленческих решений на уровне материнской компании	Децентрализация отдельных функций управления. Делегирование полномочий дочерним фирмам. Решения принимаются на основе тесной координации между материнской компанией и филиалами	Высокая децентрализация принятия решений при тесной координации между материнской компанией и филиалами
5.Контроль за деятельностью зарубежных филиалов	Сильный контроль со стороны материнской компании	Филиалы, как правило, автономны	Филиалы, как правило, автономны
6.Кадровая политика	Предпочтение отдается соотечественникам в зарубежных филиалах. Работники страны базирования ТНК назначаются на все возможные посты за рубежом	В зарубежных филиалах преобладают местные менеджеры. Местные кадры принимающей страны назначаются на ключевые посты	Лучшие работники из всех стран назначаются на любые посты
7.Организационная структура	Сложная орг. структура у материнской компании, простая у зарубежных филиалов	Орг. структура с высоким уровнем независимости филиалов	Весьма сложная орг. структура с автономными филиалами
8.Информационные потоки	Большой объем приказов и распоряжений в адрес филиалов	Небольшой поток информации материнской компании из нее, небольшой поток между филиалами	Значительные потоки информации материнской компании из нее и между всеми филиалами

Правовой режим ТНК предполагает деловую активность, осуществляемую в различных странах посредством образования в них зарубежных филиалов в виде структурных подразделений без юридической самостоятельности и дочерних компаний. Эти компании имеют относительно самостоятельные службы производства и сбыта готовой продукции, научно-исследовательских разработок.

В целом они составляют крупный производственно-сбытовой комплекс с правом собственности над акционерным капиталом только представителей страны-учредителя.

Для интернациональных компаний характерен **этноцентрический тип** (ethnocentric) взаимоотношений. При нем высшее руководство ориентируется на абсолютный приоритет базовой (материнской) фирмы.

При этноцентрическом типе зарубежные рынки остаются для корпораций прежде всего продолжением внутреннего рынка страны базирования

материнской компании. ТНК создают филиалы за рубежом главным образом для обеспечения себе надежных поставок дешевого сырья или для обеспечения зарубежных рынков сбыта. Для этого типа ТНК характерно принятие управленческих решений преимущественно в материнской компании, предпочтение соотечественникам в зарубежных филиалах. Таким образом, отличительными чертами интернациональной корпорации являются высокая централизация принятия решений и сильный контроль за деятельностью зарубежных филиалов со стороны материнской компании. В России накопленный опыт отношений родительских компаний с зарубежными филиалами относится преимущественно к рассматриваемому виду ТНК.

Многонациональные (мультинациональные) корпорации (МНК) – *это собственно международные корпорации, объединяющие национальные компании ряда государств на производственной и научно-технической основе.*

Многонациональная компания допускает большую степень независимости при проведении операций в каждой из стран.

В качестве примера такой компании можно привести уже упомянутый выше англо-голландский концерн «Royal Dutch Shell», существующий с 1907 года. Современный капитал этой компании делится в пропорции 60:40. Примером многонациональной корпорации является широко известная в Европе швейцарско-шведская компания ABB (Asea Brown Bovery), специализирующаяся в области машиностроения, электронной инженерии. ABB имеет несколько филиалов в виде совместных предприятий и в странах СНГ.

Для мультинациональных корпораций характерны **полицентрический** (polycentric) или **регионцентрический** типы взаимоотношений материнской и дочерних компаний. Полицентрический тип характеризуется тем, что внешний рынок – это не менее, а часто и более важный сектор деятельности ТНК по сравнению с внутренним рынком. У этих транснациональных корпораций зарубежные филиалы крупнее и разнообразнее, они не столько продают продукцию материнской компании, сколько производят ее на месте в соответствии с потребностями их рынков. В зарубежных филиалах преобладают местные менеджеры, сами филиалы автономны. Этот вид ТНК характеризуется достаточно высоким уровнем децентрализации функций управления, делегированием полномочий дочерним фирмам.

При регионцентрическом подходе ТНК ориентируется уже не на рынки отдельных стран, а на регионы, например, на всю Западную Европу, а не на Францию или Великобританию. Хотя зарубежные филиалы и в этом случае размещаются в отдельных странах, но они ориентируются на весь регион. Этот вид ТНК особенно популярен в интеграционных группировках и поэтому может представлять особый интерес для тех российских ТНК, которые делают ставку на рынок СНГ.

С точки зрения международного права, **отличительными признаками МНК являются:**

· ориентация, в первую очередь, на зарубежные рынки;
· наличие многонационального акционерного капитала;
· существование многонационального руководящего центра;

· комплектование администрации иностранных филиалов кадрами, знающими местные условия.

К **глобальной корпорации** относят такую, которая интегрирует воедино хозяйственную деятельность, осуществляемую в разных странах. Подобная компания проектирует изделие или схему оказания услуг применительно к определенному сегменту мирового рынка либо в разных странах производит составные части одного изделия.

Глобальные корпорации возникли в 80-е годы и продолжают набирать силу. Они представляют всю мощь современного мирового финансового капитала. В наибольшей степени к глобализации тяготеет химическая, электротехническая, электронная, нефтяная, автомобильная, информационная, банковская и некоторые другие отрасли.

Для наиболее зрелого типа ТНК – глобальных корпораций – характерен **геоцентрический** (geocentric) подход к взаимоотношениям между материнской компанией и ее филиалами. Эти ТНК являются как бы децентрализованной федерацией региональных филиалов. Материнская компания рассматривает себя не как центр ТНК, а лишь как одну из ее частей. Ареной деятельности геоцентрической ТНК является весь мир. Лишь компания, высший управленческий персонал которой придерживается геоцентрической позиции, может именоваться многонациональной или глобальной.

Вообще, границы между этими группами международных компаний весьма подвижны, возможен переход одной формы в другую.

7.4 Стратегический менеджмент корпораций

Сущность стратегического менеджмента

Стратегический менеджмент представляет процесс, определяющий последовательность действий корпорации по разработке и реализации стратегии. Он включает постановку целей, выработку стратегии, определение необходимых ресурсов и поддержание взаимоотношений с внешней средой, которые позволяют корпорации добиваться поставленных задач.

Выделяют два основных конечных продукта стратегического управления:

1. Потенциал корпорации, который обеспечивает достижение целей в будущем.

2. Внутренняя структура и организационные изменения, обеспечивающие чувствительность корпорации к переменам во внешней среде. В предпринимательской корпорации это предполагает наличие способности своевременно обнаружить и правильно истолковать внешние изменения, а также руководить ответными адекватными действиями, которые предполагают наличие стратегических возможностей для разработки, испытаний и внедрения новых товаров и услуг, технологий, организационных изменений.

Потенциал корпорации и стратегические возможности определяются ее архитектоникой и качеством персонала.

Архитектонику корпорации составляют:

· технология, производственное оборудование, сооружения, их мощности и возможности;

· оборудование, его возможности и мощности по переработке и передаче информации;

· уровень корпорации производства;

· структура власти, распределение должностных функций и полномочий принимать решения;

· организационные задачи отдельных групп и лиц;

· внутренние коммуникации и процедуры;

· организационная культура, нормы и ценности, которые лежат в основе организационного поведения.

Качество персонала определяется:

· отношением к изменениям;

· профессиональной квалификацией и мастерством в проектировании, анализе рынка и т.п.;

· умением решать проблемы, относящиеся к стратегической деятельности;

· умением решать вопросы, относящиеся к проведению организационных изменений;

· мотивацией участия в стратегической деятельности и способностью преодолевать сопротивление.

Система управления корпорацией включает два взаимодополняющих вида управленческой деятельности – стратегическое управление, связанное с развитием будущего потенциала корпорации, и оперативное управление, реализующее существующий потенциал в прибыль.

Объекты стратегического управления

Выделяют три группы:

· корпорации,

· стратегические хозяйственные подразделения (СХП),

· функциональные зоны корпорации.

Проблемы стратегического менеджмента

Стратегический менеджмент затрагивает широкий круг ведущих организационных решений по поводу проблем, ориентированных на будущее, связанных с генеральными целями корпорации и находящихся под воздействием неконтролируемых внешних факторов.

Предметом стратегического менеджмента являются:

1. Проблемы, прямо связанные с генеральными целями корпорации.

2. Проблемы и решения, связанные с каким-либо элементом корпорации, если этот элемент необходим для достижения целей, но в настоящий момент отсутствует или имеется в недостаточном объеме.

3. Проблемы, связанные с неконтролируемыми внешними факторами.

Стратегия дает ответы на ключевые вопросы относительно сущности корпорации:

· что из себя представляет наш бизнес сегодня?

· каким наш бизнес должен стать завтра?

· каковы наши товары, функции, рынки?

· что нам надо сделать, чтобы достичь поставленных целей?

Стратегия – это результат анализа сильных и слабых сторон корпорации, а также определения возможностей и препятствий ее развития.

Стратегия – это заранее спланированная реакция корпорации на изменения внешней среды.

Слово стратегия, как известно, очень древнее и происходит оно от греческого strategia, искусство или наука быть полководцем. Значение полководцев в Древней Греции было очевидным. История свидетельствует, что наиболее талантливые и удачливые полководцы очень большое значение придавали правильному построению обеспечения армии, а также решениям, когда вступать в битву, а когда вступать в переговоры с народом, политиками, дипломатами.

Стратегический менеджмент включает не только понятие стратегии, но и ряд других показателей:

· стратега;
· миссии;
· потенциала;
· окружения;
· конкурентных преимуществ;
· целевых установок;
· целей.

1. Стратег

К категории лиц, принимающих стратегические решения, относятся те, от которых напрямую зависит успех или провал всей корпорации. Стратеги могут иметь такие различные должностные позиции, как исполнительный директор, президент, генеральный директор, владелец, председатель совета директоров, канцлер, декан или просто предприниматель.

2. Миссия

Это одно из ключевых понятий в стратегическом менеджменте.

Миссия корпорации – это та роль, которую она собирается играть на сцене своего бизнеса.

Сцена бизнеса при этом определяется параметрами отраслей, рынков и макросредой бизнеса. Роль определяется отличительными особенностями, дающими возможности достижения делового успеха, и ее внутренним потенциалом.

3. Потенциал корпорации складывается из ресурсов и источников их пополнения, которыми она располагает, ее связей, положения и организационной системы в целом.

4. Целевые установки корпорации могут быть представлены как долгосрочные результаты, которых стремится достичь организация для осуществления своей миссии.

5. Цели представляют из себя результаты, которых стремится добиться организация в ближайшей перспективе.

Корпорация как объект стратегического менеджмента

Стратегический менеджмент – это *деятельность по экономически эффективному достижению перспективных целей корпорации на основе удержания конкурентных преимуществ и адекватного реагирования на изменения внешней среды*.

Сущность стратегического менеджмента характеризуется специфическими целями и эффективностью, приоритетным учетом внешней среды, а завоевание и удержание конкурентного преимущества рассматриваются как средство достижения стратегически значимых результатов.

Для выработки и реализации стратегического менеджмента корпорации необходимо обладать достаточной *экономической массой* и/или высокой *экономической мобильностью*.

Экономическая масса и мобильность определяются в первую очередь *ресурсами корпорации*. Роль ресурсов в стратегическом менеджменте принципиально важна не только потому, что без них субъект не достигнет стратегической цели. Ресурсы – это потенциал корпорации.

Их стратегическое значение состоит:

1. в заключающихся в них возможностях разрабатывать оптимальную для субъекта стратегию (источник формирования),

2. в принципиально возможном воздействии на внешнюю среду корпорации (характер использования*),*

3. в специфически стратегической постановке целей субъекта (направления действия).

Важнейшая характеристика «стратегичности» субъекта – *находить адекватную имеющимся ресурсам рыночную нишу и действовать в ней.*

Обладание стратегическими по сути ресурсами позволяет экономическому субъекту *принципиально определить характер их использования во взаимоотношениях с внешней средой корпорации*. Стратегия означает не столько следование за изменениями окружения и осуществление стратегических изменений в корпорации, сколько активное взаимодействие с внешней средой. Стратегически активная организация должна направленно воздействовать на среду, изменяя и приспосабливая ее к реализации стратегии, создавая условия для достижения стратегических целей. В определенном смысле можно утверждать, что это и будут стратегические изменения, важнейшая составная часть собственно реализации стратегии.

Воздействие на внешнюю среду направлено в первую очередь на формирование среды непосредственного окружения корпорации – потребителей, поставщиков, конкурентов, региональные и местные органы власти. Формы и методы этого воздействия могут быть разнообразны – реклама, выбор партнеров по бизнесу и условия сотрудничества с ними, ценовая политика, методы конкурентной борьбы и способы защиты собственных экономических интересов, влияние на органы государственной власти, привлечение средств массовой информации (в том числе создание собственных). Нельзя не отметить здесь некоторые особенности современной российской государственности (коррупция, мздоимство, бесконтрольное использование бюджетных средств), создающие широкие возможности для деловых кругов формировать необходимую среду обитания.

Яркой характеристикой любой корпорации выступает *цель её деятельности*. Отсутствие четко выраженной цели лишает менеджмент осмысленности. Стратегические цели формулируются на основе миссии корпора-

ции и отражают долгосрочные экономические интересы субъектов хозяйствования среднего уровня.

Таким образом, далеко не всякий субъект хозяйственной деятельности в состоянии разрабатывать и реализовывать собственную стратегию. Получение им прибыли и перспективы существования могут основываться на экономической мимикрии, приспособлении к внешней среде. Субъект стратегического менеджмента не только обладает достаточным потенциалом для формирования стратегии, адекватной внешней и внутренней среде, но и в состоянии использовать свои ресурсы для перестройки внешней среды, безусловного применения ее благоприятных возможностей и предотвращения таящихся угроз, ориентации деятельности на получение достаточной прибыли в долгосрочном периоде.

Общие принципы разработки стратегии корпорации

Разработка стратегии корпорации начинается с определения *основных ориентиров предпринимательской деятельности* (так называемой ее *философии*) и оглашения соответствующего *послания*, в котором сообщается о ее предназначении (миссии). Исходя из этого устанавливается форма реализации стратегии и делается ее окончательный выбор.

Философия корпорации включает в себя следующие элементы:

· *основной замысел*, отражающий цели корпорации, ее стратегию и направленность деятельности;

· *описание корпорации* – ее история, параметры, возможности и преимущества, стратегические цели и способы их реализации в современных условиях, мотивы деятельности, девиз;

· *философия заказчиков* – целевые группы, их интересы, сбытовая политика;

· *внутрикорпорационная политика* – основы управления организацией, информационно-коммуникационная система, система оплаты труда, пути повышения квалификации работников, инновационная и социальная политика, соблюдение этики менеджмента;

· *связи с партнерами* – капиталовложения, финансовая политика, снижение уровня риска, распределение прибыли;

· *отношение с другими организациями* – выполнение обязательств, обеспечение стабильности в работе, охрана окружающей среды, вложения в развитие региона.

Принципы и основополагающие моменты предпринимательской стратегии являются неотъемлемой частью «паблик рилейшнс» (общественных связей) корпорации. Они отражают *этику ее менеджмента*, которой придается большое значение при установлении ее рейтинга.

В соответствии с этической направленностью различают следующие виды стратегии:

· *ориентированную на акционеров* – максимальный учет интересов всех акционеров;

· *привилегированную* – ориентация в основном на интересы менеджеров и менеджмента;

· *ограничительную* – максимальный учет интересов узкой группы акционеров или отдельных работников;

· *социально-гармоничную* – стремление в первую очередь обеспечить социальную гармонию в трудовом коллективе;

· *жесткую* – ошибочное целеполагание обуславливает конфликты среди менеджеров и ведет к изменению целевых установок акционеров;

· *персонифицированную* – создание условий для наиболее полной реализации индивидуальных проектов и процветания всех членов корпорации.

Подобные этические принципы находят отражение главным образом в американском и японском менеджменте. Вместе с тем они завоевывают все большую популярность и в Европе, прежде всего в управлении крупными организациями. Ведущие консультационные и рейтинговые корпорации обычно оценивают уровень менеджмента той или иной корпорации в соответствии с так называемой *концепцией 7 С* (структура корпорации, стратегия, система управления, стиль деятельности, сноровка (мастерство), состав кадров, стратегические цели).

Четко сформулированное послание, предпринимательская философия и основной замысел – не единственные источники информации для формирования стратегических целей. Чрезвычайно важна информация о *внутренней* и *внешней* среде, предполагаемой динамике рынка, конкуренции и остальных факторах окружающей обстановки. Процесс постановки стратегических целей представлен на рисунке 24.

Цели следует устанавливать в следующих областях деятельности: конкуренция и участие в рынке; рост прибыли; предложение продукции потребителям и целевые рынки; маркетинг и сбыт; производство и труд; распределение доходов; исследования и разработки; результаты производства; финансы и контроль.

В крупных корпорациях уровень управления во многом зависит от ***стиля стратегического управления.***

Обычно различают три таких стиля – жесткий финансовый, жесткий стратегический и гибкий стратегический. Выбор того или иного стиля или их сочетания зависит от требуемого планового воздействия. Например, для холдингов подходит гибкий стратегический стиль, характеризующийся концентрацией планового руководства на уровне холдинга, что четко проявляется в стратегическом планировании.

При стратегическом планировании в транснациональных корпорациях, ориентированных на экспорт продукции, чрезвычайно важен так называемый *интеркультурный менеджмент*. Речь идет об учете комплекса факторов, формирующих организационную культуру корпорации, создающую ее имидж как в региональном, так и международном плане (рисунок 25).

Задача управления, в частности планирования, состоит в том, чтобы отдельные факторы способствовали реализации стратегии корпорации. Их следует учитывать в ходе стратегического управления и воплощать в жизнь руководителям высшего и среднего звена.

Очевидно, что для использования специфического инструментария при разработке стратегии, прежде всего, необходимо решить проблему информационного обеспечения и выбора методов обработки информации (таб-

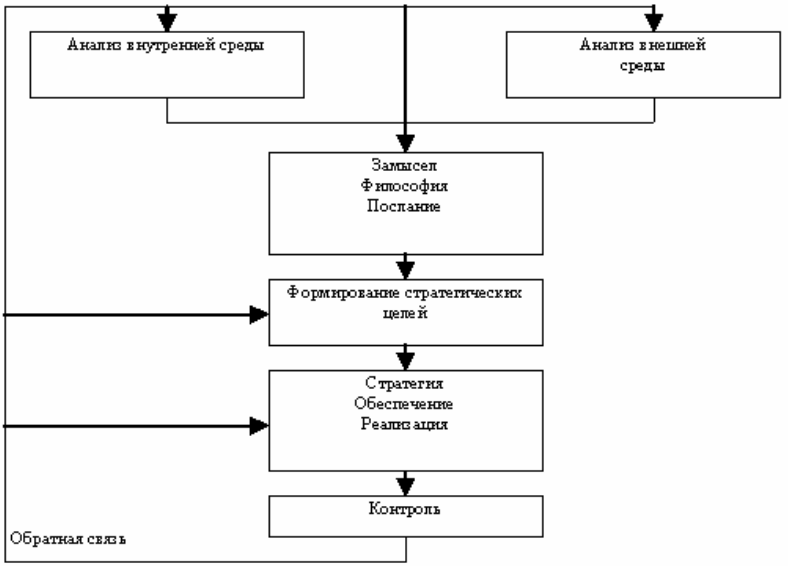


Рисунок 24. Процесс формирования и контроля стратегических целей

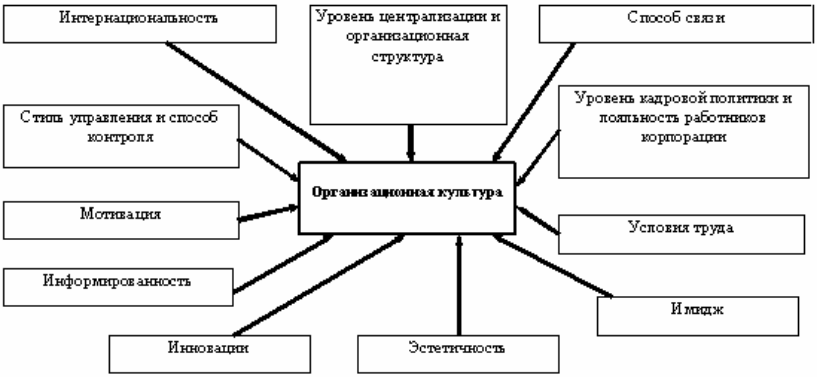


Рисунок 25. Факторы организационной культуры корпорации

лица 13). Не случайно на долю данных из прейскурантов и анализа ценовой политики конкурентов приходится 56% сведений, полученных путем промышленного шпионажа, на долю сведений о создании новых изделий – 33, информации о методах производства – 6, результатов фундаментальных исследований и изучения стратегии организаций – 5%.

Таблица 13.

Методы и технологии стратегического менеджмента

Вид работ (операций, действий)	Методы, подходы, технологии
Ситуационный анализ *Макроокружение корпорации*: • экономика и политика • технология и экология • правовое обеспечение • демография, общество	• обзоры, информационные обобщения, проекты, отчеты, библиографические справки, статистические рефераты • кабинетные исследования, разнообразные методы сегментации, сбора данных, анализа и статистической оценки • PEST-анализ
Непосредственное окружение(внешние связи, субъекты рынка): • заказчики • посредники • конкуренты • внешние влияния • общественность • поставщики	• анализ рыночной позиции, отношения к торговой марке и престижа корпорации • анализ конкуренции и прочих влияний (кабинетные исследования и непосредственные наблюдения)
Собственно организация: • результаты реализации целей прошлой стратегии • оценка состояния маркетинговой совокупности • возможности, ресурсы • маркетинговая инфраструктура	• сравнительный анализ «цели – план – факт – оптимизация – отклонения» • причинный анализ, пирамидальная структура • анализ, балльная оценка возможностей и способностей • информационная служба, бухгалтерский и оперативный учет
Конфронтационный анализ (организация – конкуренция): идентификация слабых и сильных сторон на основе оценки возможностей с помощью инструментария маркетинговой совокупности	• анализ SWOT • методы сравнительного анализа
Детальный анализ параметров маркетинговой совокупности: • анализ позиций стратегических единиц в области рыночных цен • анализ процесса продаж продукции, затрат и прибыли в течение жизненного цикла изделия • анализ доли торговых расходов • анализ цикла «продукция – рынок – товарооборот – прибыль – затраты»	• анализ портфеля заказов (по методике Boston Consulting Group, Mc Kinsey, сочетание анализа портфеля и поступления денежных средств) • классификация продукции по П. Дракеру • метод анализа сбыта в течение жизненного цикла изделий • ABC-анализ, оптимум Парето
Синтез: определение актуальных проблемных областей, узких мест, ограничений, шансов, опасностей, рисков	• причинный анализ • анализ SWOT, анализ портфеля заказов

Прогнозы и предсказания • динамика окружения корпорации • динамика параметров рынка • динамика параметров корпорации	• сценарий развития • нормативный метод • анализ временных рядов, экстраполяция тенденций, анализ критических связей • операционные исследования, имитационные модели • методы экспертных оценок Дельфи, мозговой атаки и др.
Планирование целей • миссия корпорации, ее идентификация, путь развития • выбор целевого рынка (сегментов и локальных рынков) • профилирование предложений • целевые приоритеты, целевые траектории • масштабы целей (технико-экономическая оценка, эффективность с учетом временных и пространственных параметров)	• портфель заказов (план) • SWOT (план) • модели принятия решений, методы оценки вариантов • операционные исследования, моделирование • анализ риска • методы творческого мышления при стоимостном анализе • методы экспертных оценок
План стратегических операций • выделение стратегических предпринимательских подразделений • типовая стратегия роста, конкурентная стратегия • стратегические операции с помощью инструментария маркетинговой совокупности • формулирование стратегических вариантов • идентификация и оценка потенциально узловых проблем и рисков • коррекция на основе обратной связи	• портфель заказов (план) • SWOT (план) • операционные исследования, моделирование • методы теории запасов, теории массового обслуживания (очередей) • методы сетевого анализа • анализ риска • метод мозговой атаки, прочие методы стоимостного анализа • методы экспертных оценок

Следовательно, корпорации работают с информацией, взятой прежде всего из анализов, прогнозов и изучения тенденций. Основу информационного обеспечения составляет глубокое многоуровневое исследование отечественного и иностранного рынков по широкому спектру показателей и величин, влияющих на управление и результаты работы корпорации. Важную роль при этом играет так называемый анализ параметров маркетинговой совокупности, который посредством информации о цене, продукции, месте ее производства и способе продвижения на рынок в значительной степени воздействует на решения, принимаемые при формировании стратегии корпорации.

Корпоративное управление процессом интеграции предприятий

Анализ возможностей корпорации

Анализ возможностей – это комплексное исследование, которое проводится с целью определения основных аспектов функционирования корпорации. Ре-

зультаты анализа позволяют судить о текущем финансово-экономическом состоянии, отсечь начальные точки для определения эффективности. В целом анализ возможностей корпорации позволяет руководству определить тактику, в соответствии с которой корпорация будет функционировать. Анализ возможностей включает в себя исследование трех составляющих: анализ продукции, анализ внутренней структуры, анализ внешнего окружения корпорации.

Анализ продукции

Цель анализа продукции, которую производят предприятия-участники корпорации: определить направления выхода на рынок, стратегию продвижения видов продукции, оценить объемы покупательного спроса и количество продукции, производимое в рамках корпорации на момент анализа. Это позволяет сгруппировать предприятия в организационные модули для последующего планирования технологических цепочек. Организационный модуль представляет собой совокупность предприятий-участников технологических цепочек (ТЦ), продукция которых имеет одинаковое производственное или коммерческое назначение в интересах корпорации. Продукция предприятий модуля может быть использована для следующих целей:

· во-первых, другими предприятиями-участниками ТЦ для изготовления конечной продукции в рамках ТЦ;

· во-вторых, внешними потребителями конечной продукции.

В этой связи продукция, производимая в рамках корпорации, может быть разделена на две части в соответствии с целями использования:

1. Технологическая продукция (полуфабрикаты).

2. Коммерческая продукция.

При анализе технологической продукции оценивается ее качество и ассортимент. Работа по анализу коммерческой продукции производится в комплексе: оцениваются как сама продукция, так и спрос на нее. Делаются выводы о целесообразности производства того или иного вида коммерческой продукции и, как следствие, о целесообразности функционирования той или иной технологической цепочки.

Процесс анализа коммерческой продукции представляет собой систему мероприятий и проводится по схеме с обратной связью (рисунок 26). Суть оценки коммерческой продукции корпорации заключается в следующем. Оценивается объем платежеспособного спроса на продукцию, если производство эффективно, руководство корпорации принимает решение об организации технологической цепочки.

Если производство продукции неэффективно, то исследуется структура спроса на виды продукции, производство которых можно наладить на имеющемся оборудовании без принципиального изменения технологии, анализируется эффективность производства такой продукции. В случае если такое производство не эффективно, изучается структура спроса на продукцию смежных отраслей. И так далее – с помощью метода последовательных приближений. Основной критерий отбора вида продукции и организации ТЦ для его производства – это эффективность функционирования корпорации.

Рисунок 26. Схема изучения продукции

Анализ внутренней структуры

Анализ внутренней структуры корпорации проводится для выявления тех внутренних резервов, которые могут быть использованы для повышения эффективности функционирования и обеспечения выпуска требуемого количества коммерческой продукции.

Для проведения анализа внутренней структуры необходимо оценить потенциал предприятий-участников корпорации. Оценку потенциала предприятия целесообразно проводить по нескольким разделам (рисунок 27).

Для оценки потенциала могут применяться различные экономические расчеты. Например, для сравнения качества управления на предприятиях корпорации можно соотнести сумму чистой прибыли предприятия за конкретный период и сумму, выплачиваемую руководству этого предприятия в качестве вознаграждения за труд (заработная плата, премии и т.д.) за тот же самый период. В целом, подбор информации следует проводить по сопоставимым показателям, используя различные приемы и методы. Информация для укрупненного анализа возможностей предприятия может содержать данные об:

· местонахождении предприятия;
· степени известности;
· производственном потенциале;
· технологическом оборудовании;
· длительности изготовления вида продукции;
· качестве продукции;
· персонале;
· уровне расходов.

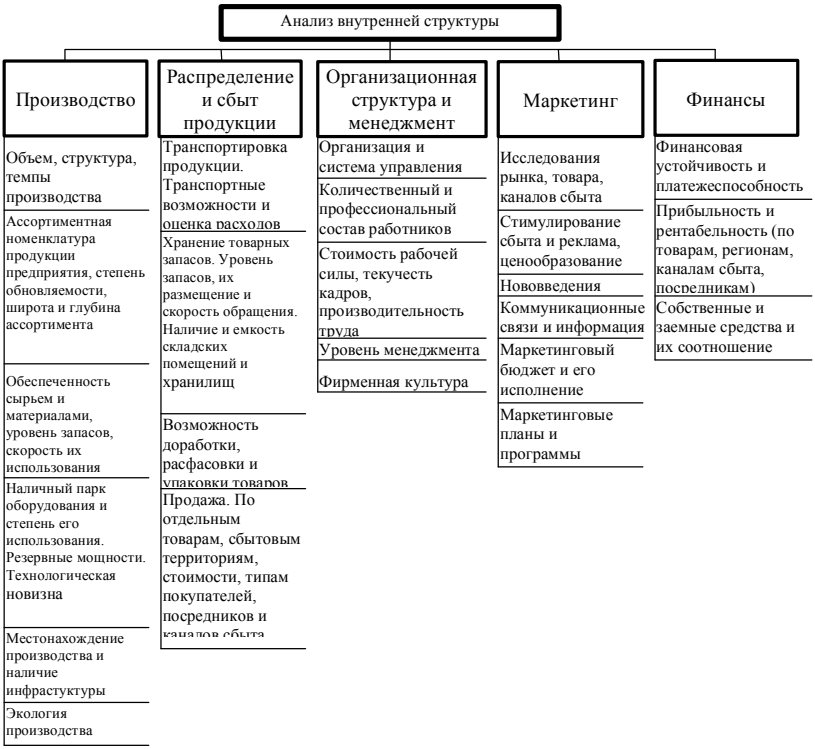


Рисунок 27. Схема изучения внутренней структуры предприятия

Анализ внутренней структуры производится на основе перечисленной информации путем сопоставления значений соответствующих показателей конкретного предприятия со среднекорпоративными показателями и показателями других предприятий-участников корпорации. Для изучения каждой из выше перечисленных составляющих внутренней структуры предприятия используется ряд показателей. Для удобства сопоставления, расчет некоторых показателей производится в стоимостном выражении.

Для оценки местоположения предприятия используется показатель местонахождения ($П_М$). Значение данного показателя позволяет сравнивать транспортные расходы предприятий-участников корпорации и более грамотно планировать процесс функционирования.

$$П_М = \frac{\sum_{i=1}^{n} Ц_i}{n}, \text{ где (6)}$$

$Ц_i$ – цена доставки от предприятия до i-того транспортного узла;

n – количество транспортных узлов, на которые может быть доставлена продукция предприятия для последующей отправки потребителям.

Показатель степени известности ($С_и$) позволяет в цифровом выражении оценить эффективность маркетинговой политики предприятия, а также долю занимаемого предприятием рынка выпускаемой продукции. Если значение показателя $С_и$ равно 1, изучаемое предприятие является монополистом по данному виду продукции. Степень известности измеряется по формуле:

$$С_и = \frac{Кп}{Ко}, \text{ где (7)}$$

Кп – количество предприятий, сотрудничающих с изучаемым предприятием;

Ко – количество предприятий-потребителей вида продукции, производимого изучаемым предприятием.

Качество и количество производственного потенциала и технологического оборудования можно измерять с помощью показателя степени износа нематериальных активов и оборудования соответственно, а также с помощью коэффициента выбытия и коэффициента обновления соответствующих компонентов необоротных активов.

Длительность изготовления вида продукции определяется по технологическим нормам изготовления единицы продукции, затем длительность изготовления единицы умножается на количество единиц в отгрузочной норме (вагон, контейнер и т.д.).

Качество продукции определяется коэффициентом возврата ($К_{возврат}$) и вычисляется как соотношение затрат на ремонт или замену продукции, возвращенной потребителями, как некачественной, и общей суммы отгруженной продукции.

$$К_{возврат} = \frac{Зр + Зз}{ВР}, \text{ где (8)}$$

Зр – затраты на ремонт некачественной продукции;

Зз – затраты на замену некачественной продукции;

ВР – выручка от реализации продукции.

Персонал можно оценить по средней производительности производственного персонала, а также по средней выручке на одного работника. Уровень расходов определяется по данным финансовой отчетности.

После анализа внутренней структуры предприятий корпорации следует так называемый анализ внешнего окружения, который включает изучение поставщиков и потребителей.

Анализ внешнего окружения

В процессе анализа внешнего окружения готовится информация по всем аспектам, связанным с предприятиями-поставщиками сырья и потребителями продукции корпорации. Изучение поставщиков сырья проводится с целью выявления наиболее выгодных по критерию «цена на складе предприятия-участника корпорации». Это связано с тем, что отпускные цены у различных производителей отличаются одна от другой. Но выбирать сырье только по отпускной цене ошибочно, поскольку она существенно увеличивается

за счет стоимости транспортировки от склада поставщика до склада предприятия-участника корпорации. Таким образом, повысить эффективность производства можно за счет формирования четкой снабженческой политики.

С другой стороны, изучается спрос на продукцию, производимую в рамках корпорации. Поскольку в рамках корпорации производится несколько видов продукции, основная задача – разделить продукцию на потребляемую оптовыми и розничными покупателями.

Это связано с различиями в стратегии маркетинга, зависящей от типа потребителя. Однако и оптовых, и розничных потребителей можно в целом разделить на несколько групп (рисунок 28).

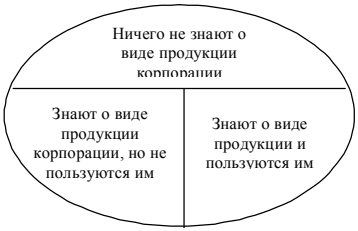


Рисунок 28. Группы потребителей вида продукции, производимого в рамках корпорации

При проведении анализа внешнего окружения также изучаются поставщики сырья, поставщики энергоресурсов, другие контрагенты, а также те аспекты деятельности корпорации, которые в основном зависят от внешних по отношению к корпорации воздействий.

Результаты трех составляющих анализа возможностей используются на следующих этапах управления. В частности результаты оценки потенциала предприятий-участников корпорации применяются на этапе планирования, информация о доле рынка используется при постановке задачи на создание ТЦ.

Таким образом, анализ возможностей корпорации – это начальный этап цикла управления, в соответствии с результатами которого вырабатывается корпоративная стратегия деятельности.

После анализа возможностей, в соответствии с изученными потребностями рынка планируются технологические цепочки, этапу планирования предшествует отбор конкретных предприятий, которые будут участвовать в производстве определенного вида продукции и составят технологическую цепочку.

Выбор предприятий-потенциальных участников технологической цепочки

Для управляющей компании, занимающейся реализацией цикла управления эффективностью одним из главных аспектов организации ТЦ несомненно является процесс отбора предприятий-смежников в рамках ТЦ.

Отбор смежников (контрагентов) – *это процесс изучения исходных данных о функционировании каждого конкретного предприятия-потенци-*

ального смежника. Отбор контрагентов проводится в целях достижения максимальной эффективности функционирования конкретной ТЦ и, как следствие, корпорации в целом.

Для анализа используется информация, полученная в ходе анализа возможностей, а также делаются вычисления, необходимые с точки зрения сопряжения предприятий в технологическую цепочку.

По результатам анализа проводится конкурсный отбор контрагента из числа потенциальных кандидатов. Цель отбора – включить в технологическую цепочку те предприятия, которые в совокупности дадут наибольшую эффективность функционирования. Таким образом, если все корпоративные технологические цепочки будут иметь максимальную эффективность, то и эффективность функционирования корпорации будет максимальной. Для отбора контрагентов используется набор показателей, имеющих одну общую черту – все используемые на данном этапе показатели базируются на изучении выручки от реализации.

Одним из основных показателей является так называемое корпоративное участие (КУ):

$$КУ = \frac{ВР}{З \times ДТЦ}, \text{ где (9)}$$

ВР – выручка от реализации продукции, которая может быть использована в рамках ТЦ;

З – затраты на производство продукции, которая может быть использована в рамках ТЦ (себестоимость) (руб.);

ДТЦ – длительность технологического цикла производства продукции, которая может быть использована в рамках ТЦ (дни).

Таким образом, экономический смысл КУ – эффективность участия каждого предприятия в производстве продукции, которая может быть использована в рамках корпорации.

Для оценки эффективности использования предприятием своего оборудования используется показатель фондоотдачи (Ф), который показывает количество выручки, полученное на единицу стоимости основных средств.

$$Ф = \frac{ВР}{ОС_{СР}}, \text{ где (10)}$$

ВР – выручка предприятия от реализации продукции за исследуемый период;

$ОС_{СР}$ – средняя стоимость основных средств за исследуемый период:

$$ОС_{СР} = \frac{ОС_{НП} + ОС_{КП}}{2}, \text{ где (11)}$$

$ОС_{НП}$ – стоимость основных средств на начало периода;

$ОС_{КП}$ – стоимость основных средств на конец периода.

Наряду со значениями корпоративного участия и фондоотдачи руководство корпорации должно иметь представление о качестве управления предприятием – потенциальным участником ТЦ. Сделать это можно, оценив качество управления:

$$К_{УПР} = \frac{ВР}{З_{УПР}}, \text{ где (12)}$$

$К_{УПР}$ – коэффициент качества управления;

$З_{УПР}$ – совокупные затраты на управление.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется их оборачиваемость. Оборачиваемость оборотных средств исчисляется продолжительностью одного оборота в днях (оборачиваемость оборотных средств в днях) или количеством оборотов за отчетный период.

Анализ оборачиваемости включает:

· анализ оборачиваемости текущих активов;

· анализ оборачиваемости текущих пассивов;

· анализ «чистого цикла».

Для анализа оборачиваемости рассчитываются следующие показатели:

Оборачиваемость активов (Оа) – показывает, сколько раз за период «обернулся» рассматриваемый вид актива (А):

$$Оа = \frac{ВР}{А_{СР}} \text{ (13)}$$

$$А_{СР} = \frac{А_{НП} + А_{КП}}{2}, \text{ (14)}$$

где $А_{НП}$ – значение актива на начало периода,

$А_{КП}$ – значение актива на конец периода.

База для расчета оборачиваемости (числитель приведенной выше формулы) для каждого элемента текущих активов может быть разная: для дебиторской задолженности – выручка от реализации, для товаров – покупная стоимость реализованных товаров, для незавершенного производства и запасов – себестоимость реализованной продукции.

Период оборота активов (ПОа) показывает какова продолжительность одного оборота актива в днях (срок «бездействия»):

$$ПОа = \frac{А_{СР}}{ВР \text{ за день}}. \text{ (15)}$$

Сумма периодов оборота отдельных составляющих текущих активов, за исключением денежных средств составляет «затратный цикл» предприятия.

Период оборота предъявленных счетов (кредит поставщиков) и период оборота авансов и предоплат (кредит покупателей) рассчитываются по формулам аналогичным периодам оборота активов. Период оборота прочих текущих пассивов определяется экспертным методом, исходя из частоты выплаты заработной платы и налогов. Сумма периодов оборота текущих пассивов составляет «кредитный цикл» предприятия.

Разность между «затратным циклом» и «кредитным циклом» составляет «чистый цикл». «Чистый цикл» – важнейший показатель, характеризующий финансовую организацию основного производственного процесса. Рост этого показателя свидетельствует о росте потребности в финансировании со стороны внешних по отношению к производственному процессу источни-

ков (собственный капитал, кредиты). Отрицательное значение «чистого цикла» может означать, что кредиты поставщиков и покупателей с избытком покрывают потребность в финансировании производственного процесса и предприятие может использовать образующийся излишек на иные цели, например, на финансирование постоянного капитала.

Таким образом, после проведения анализа отчетности предприятий – потенциальных участников ТЦ можно из всей совокупности выбрать те предприятия, участие которых в ТЦ представляется целесообразным. После принятия положительного решения с контрагентом заключаются договора об участии контрагента в ТЦ.

7.5 Корпоративные стратегии слияния и приобретения корпораций

Корпоративные стратегии слияния и приобретения корпораций выделяются в отдельную группу в связи с присущими им особенностями, которые будут рассмотрены ниже.

Слияние происходит тогда, когда суммарные операции и активы двух компаний сливаются путем помещения их под контроль руководства новой компании, находящейся в совместном владении акционеров исходных компаний.

Приобретение или поглощение имеет место там, где одна компания получает контроль над другой путем приобретения контрольного пакета акций с правом решающего голоса.

Основания (мотивы) для слияний и приобретений

Основной причиной для слияния или приобретения должно быть стремление достичь синергии, т.е. эффекта, при котором ценность объединенного предприятия больше, чем сумма отдельных частей, из которых оно состоит. Но синергия достигается не всегда – либо потому, что объединение двух компаний изначально не имело смысла, либо – что более распространено – потому, что имевшиеся возможности для достижения синергии не реализуются.

Формы приобретения и слияния:

- горизонтальная интеграция;
- вертикальная интеграция;
- диверсификация.

Горизонтальная интеграция возникает при слиянии фирм, которые функционируют в одной области деятельности и на одном и том же этапе производственного цикла, например, объединение или слияние двух производителей кондитерских изделий или двух или нескольких розничных торговцев.

Вертикальная интеграция – это слияние фирм, которые функционируют в одной сфере деятельности, но на различных этапах производственного цикла. Такая интеграция может быть либо прямой, направленной на расширение рынка сбыта, либо обратной, направленной на подчинение поставщика сырья или комплектующих частей.

Диверсификация возникает тогда, когда в слиянии или приобретении участвуют фирмы, функционирующие в несвязанных областях деятельности.

Мотивы к слияниям и приобретениям можно подразделить на ***оборонительные,*** когда намерение может состоять в том, чтобы защитить положение компании от неблагоприятных рыночных условий или «хищников», и ***наступательные,*** когда намерение состоит в том, чтобы воспользоваться преимуществами над выявленными слабостями других компаний или отраслей.

Оборонительные мотивы слияний и приобретений

Оборонительные мотивы слияний и приобретений могут включать как горизонтальную, так и вертикальную интеграцию.

Основными оборонительными мотивами для горизонтальной интеграции являются:

· эффект масштаба;
· устранение избыточных мощностей;
· поддержание цены;
· устранение конкуренции;
· обеспечение роста;
· приобретение управления;
· приобретение разработок (патентных и исследовательских).

Эффект масштаба позволяет достичь синергизма посредством повышения эффективности использования ресурсов. Для достижения этого требуется устранение дублирующих операций, но именно здесь часто упускаются возможности, поскольку каждое предприятие старается сохранить свою собственную деятельность. Например, в новой компании будет два коммерческих директора: так кому же из них увольняться или возвращаться за прилавок? Во многих случаях ответ будет – никому, и в этом состоит ошибка многих слияний и приобретений. Для успешной реализации имеющегося эффекта масштаба требуется решительность высшего руководства.

Устранение избыточных мощностей. Если две или более компаний не могут полностью использовать свои ресурсы, то объединение может помочь им устранить избыточные мощности и сделать совокупное производство более эффективным. Это также может помочь избежать разрушительной конкуренции со стороны других компаний, стремящихся увеличить использование своих производственных мощностей.

Поддержание цены можно обеспечить путем приобретения компании конкурентов. Но это наносит вред потребителю и нежелательно с социальной точки зрения. По этой причине во всех странах существуют регулирующие органы и строгие правила проведения слияний и приобретений. Эти правила предназначены для сдерживания создания монополий и воспрепятствования возникновения всевластия крупных компаний в отрасли.

Устранение конкуренции. Эта причина аналогична мотивам поддержания цены, но такая стратегия может быть направлена и на достижение господства на рынке. Законодательства многих государств, регулирующие слияния и приобретения, препятствуют такому поглощению. Согласно им,

контролирующие органы утверждают каждое крупное поглощение, которое может привести к проявлениям монополизма. Если слияние или приобретение разрешено, власти накладывают некоторые ограничения на сферу деятельности объединения, дабы избежать создания монополии.

Обеспечение роста, вероятно, самый распространенный мотив для слияний и приобретений, поскольку добиться роста путем приобретения легче, чем достигнуть его путем органического роста в рамках самой компании. Здесь он появляется и как наступательный мотив, ибо рост во имя роста не имеет смысла. Чтобы быть оправданным, такое приобретение должно быть прибыльным и обеспечить создание синергии.

Приобретение управления. Если компания нуждается в хорошем управлении, но не может обеспечить его, она может пойти на приобретение хорошо управляемой компании для того, чтобы воспользоваться преимуществом ее управления.

Приобретение разработок (патентных и исследовательских). Одна компания может приобрести другую для того, чтобы получить доступ к исследованиям и патентам, имеющимся у приобретаемой компании и необходимым компании приобретающей. Это может хорошо сработать, если две компании дополняют друг друга в их соответствующих сильных и слабых сторонах. Например, одна компания может иметь товары и патенты, но быть ограниченной в финансовых и торговых ресурсах, необходимых для того, чтобы использовать их, в то время как другая компания может обладать финансовыми и торговыми ресурсами, но не иметь хороших товаров, созданных на основе новейших технологий.

Основными оборонительными мотивами для вертикальной интеграции являются:

· контроль поставок конкурентов;
· защита рынков сбыта;
· обеспечение постоянных поставок;
· ограничение конкуренции и контроль цен.

Обеспечение постоянных поставок. Если компания испытывает трудности в получении поставок сырья или комплектующих частей, она может принять решение приобрести поставщика, чтобы у нее была возможность контролировать график, количество и, что самое важное, качество своих поставок. Такое приобретение также помогает приобретающей компании регулировать цены и увеличивать свои прибыли.

Контроль поставок конкурентов. Эта причина может рассматриваться как неэтичная и не должна быть основным мотивом для слияния или приобретения. Она может возникнуть как побочная выгода от поглощения по приемлемым мотивам, но такое поглощение может заинтересовать власти и привести к наложению с их стороны ограничений или даже запрещения на поглощение.

Защита рынков сбыта. Если рынки сбыта, на которых продаются товары фирмы, оказываются по какой-то причине под угрозой, поглощение может быть одним из способов их защиты. Поглощение может также быть желательным, если руководство чувствует, что товары компании не получают достаточного

внимания и поддержки рынков сбыта. Оно также может привести к устранению товаров конкурентов с поглощенных рынков, что нежелательно для потребителей. Примером этого могут служить пивоваренные компании, привязывающие рынки сбыта исключительно к своей собственной продукции.

Ограничение конкуренции и контроль цен. Ограничение конкуренции и контроль цен – желаемое, но трудно достижимое состояние для компаний, которые имеют возможность монополизировать рынок, на котором они оперируют. Препятствием для этого служит антимонопольное законодательство.

Оборонительные мотивы для диверсификации включают в себя следующие меры:

· распределение делового риска;
· уменьшение циклической нестабильности;
· замена вида деятельности, переживающего спад.

Распределение делового риска. Путем расширения ассортимента товаров и перечня рынков, на которых действует компания, снижается деловой риск, которому подвергается фирма. Это снижает большие риски, связанные с новыми товарами и рынками. Оно основывается на известном афоризме «не кладите все яйца в одну корзину». Распределение риска – существенный мотив для диверсификации, особенно когда деловой риск в основном виде деятельности велик.

Уменьшение циклической нестабильности. Если компания занимается сезонной или циклической деятельностью, то слияние с компанией, имеющей противоположную цикличность или сезонность, может оказаться полезным для стабилизации производства и прибылей. Это также может помочь сократить уровень как делового, так и финансового риска.

Замена вида деятельности, переживающего спад. Если в определенной отрасли ожидается спад, необходимо найти вид деятельности для замены, а это можно сделать только путем диверсификации. Примерами этого могут служить табачные компании. Все они диверсифицировались, отойдя от своих основных видов деятельности и рынков, например, компания *British American Tobacco* переименована в *BAT Industries* и теперь своих ресурсов имеет больше в сфере финансовых услуг, чем в табачном производстве.

Наступательные мотивы включают:

• политику агрессивного роста;
• освобождение от активов;
• финансовые возможности;
• личные обстоятельства.

Политика агрессивного роста. Как указывалось ранее, роста легче добиться путем приобретения другой компании, чем пытаться расти органически в рамках своей компании. Большинство компаний, стремящихся к быстрому росту, достигают его путем приобретения.

Освобождение от активов. Это происходит, когда компания покупается ради ее активов, а не как действующее предприятие.

Как только она оказывается под контролем покупателя, она разбивается на части и, независимо от ее жизнеспособности, активы просто распродаются ради получения прибыли. Это было довольно обычной практикой во время прива-

тизации предприятий в России: предприятие приобреталось за очень низкую стоимость, далее активы продавались, причем стоимость проданных даже в качестве металлолома активов зачастую многократно превосходила стоимость приобретенного предприятия. Подобные операции были особенно успешными, когда приобретались компании, рейтинг которых на фондовой бирже был значительно ниже, чем стоимость активов. В качестве примеров реализации значительных активов можно назвать распадение корпораций, распродажи, передачи активов вновь создаваемым компаниям, выкупы компаний управлением.

Финансовые возможности. Приобретающая компания, пользуясь неэффективностью структуры капитала в целевой компании, у которой имеется свободный капитал и возможности получения займов, может выгодно использовать их в своих интересах. Эти возможности могут состоять в получении преимущества финансовой синергии, когда заемные возможности объединенной компании превышают сумму возможностей отдельных составляющих ее компаний. Могут также быть и налоговые причины для приобретения определенной компании.

Личные обстоятельства. В этих случаях мотивы обычно отличаются большим многообразием и могут включать стремление к достижению власти, самоуважения и т.д. Это достаточно широко распространенные мотивы для приобретения.

Основания для продажи

Большинство мотивов, рассмотренных выше, относятся к компаниям, занимающим прочные позиции и намеревающимся поглотить другую компанию. К компаниям, ожидающим поглощения, относятся следующие мотивы:

- постоянные неудачи в достижении плановых показателей прибыли и получении приемлемого уровня прибыли на инвестиции;
- нехватка компетентного управления из-за отставок или по другим причинам;
- дефицит оборотных средств;
- нехватка инвестиционных возможностей в рамках компании;
- желание части владельцев ликвидировать все или часть своих пакетов акций из личных соображений или из-за изменения их ликвидности.

Сопротивление приобретению: оборонительная тактика

Фирма, ставшая объектом попытки поглощения, вероятнее всего, имеет слабые позиции в одной или нескольких областях. Оборона против попытки поглощения в первую очередь заключается в более эффективном управлении. Руководство должно кардинальным образом изменить тенденции, поставившие компанию в такое положение, или, признав свои недостатки, уступить руководство другим.

Когда компания оказывается объектом попытки враждебного поглощения, ее руководство может пойти на принятие оборонительных мер. Тогда при противодействии операции по поглощению могут быть очень дорогостоя-

щими по затратам на профессиональные услуги, рекламу, страхование, выплаты процентов; возможные потери капитала при покупке акций приобретаемой компании так велики, что вероятен отказ покупателя от покупки.

Методы для отражения нежелательной попытки поглощения:

- разделение компании;
- распространение выгодной информации среди акционеров;
- контрпредложение;
- поиск альтернативного покупателя;
- выкуп компании управляющими;
- обращение в антимонопольный комитет;
- перекупка собственных акций;
- переоценка активов;
- продажа или приобретение активов;
- восстановление статуса компании закрытого типа.

Рассмотрим способы использования этих методов более детально.

Разделение компании. При выборе этого метода предполагается выделить отдельные части компании в самостоятельные компании и наделить акционеров новыми акциями в каждой вновь созданной компании. Эта мера может повысить рыночную стоимость компании.

Распространение выгодной информации среди акционеров. Совет директоров может убедить акционеров в том, что предложенная цена сделки слишком низкая или что предложение не отвечает долгосрочным интересам акционеров. Директора могут распространить среди акционеров новую информацию, направленную против слияния, например, дать привлекательные прогнозы прибыли, чтобы увеличить ценность акций компании и, таким образом, сделать предложенную цену поглощения менее привлекательной. В случае предложения обмена акций на акции совет директоров может попытаться убедить акционеров в том, что цена акции предлагающей компании искусственно завышена и вряд ли удержится,

Контрпредложение. Выдвинуть контрпредложение компании-«хищнице». Это можно сделать только в случае, когда обе компании достаточно близки по размеру. (Поглощение большой компании более мелкой называется «обратным» поглощением).

Поиск альтернативного покупателя. Совет директоров может захотеть найти другую, более подходящую компанию, способную сделать предложение на покупку акций поглощаемой компании. Эта оборонительная тактика, однако, приводит к поглощению намеченной компании и может быть наименее предпочтительным из имеющихся вариантов. Когда находится дружественный покупатель, его иногда называют «белым рыцарем».

Выкуп компании управляющими. При выкупе компании управляющими весь бизнес или его часть покупается ее существующей и действующей на момент выкупа командой управления у ее владельцев как действующее предприятие. Для управляющих выкуп компании – это метод самоутверждения в сфере предпринимательской деятельности, а для владельцев – метод изъятия инвестиций.

Обращение в антимонопольный комитет. Если намеченная к поглощению компания может вынести предложенное поглощение на рассмотрение антимонопольного комитета, то есть вероятность того, что компания, выступающая с предложением, отзовет его или комитет запретит ей поглощение намеченной компании из-за потенциальной возможности возникновения монополии. И уж, по крайней мере, это обеспечит задержку в осуществлении операции поглощения на время рассмотрения вопроса комитетом.

Законодательства большинства развитых стран предполагают меры по ограничению монополий, так как их деятельность оценивается часто как не соответствующая общественным интересам. Решение в каждом конкретном случае должно приниматься на основании учета как преимуществ, так и недостатков монополий, о которых уместно вспомнить.

Преимуществами монополий являются:

• эффект масштаба, обеспечивающий пониженные затраты;

• возможность увеличения расходов на исследования и разработки, ведущая к большим нововведениям и прогрессу;

• более легкий доступ к капиталу.

Недостатки:

• высокие цены и сверхприбыли за счет потребителя, которые вызывают противодействие со стороны потребителей и властей;

• жизненно важные ресурсы, контролируемые монополией, могут использоваться не отвечающим общественным интересам образом.

В результате правительство может либо способствовать развитию монополий частных предприятий, либо национализировать жизненно важные отрасли.

Перекупка собственных акций. Если компания располагает крупной суммой денежных средств, которым не может найти стоящее инвестиционное применение, она может перекупить часть своих собственных акций, обеспечивая себе тем самым больший контроль.

Переоценка активов. Компания, ставшая целью поглощения, может произвести переоценку своих активов в сторону увеличения. Значительно возросшая стоимость активов может дать акционерам новую важную информацию, которая, в свою очередь, заставит их увеличить определяемую ими стоимость акций компании. Это может сделать приобретение компании более дорогостоящим и, следовательно, менее привлекательным для приобретающей компании.

Продажа или приобретение активов. Совет директоров может пожелать распродать определенную часть активов, высоко оцениваемых приобретающей компанией, чтобы сделать поглощение менее привлекательным. Этот маневр иногда называется «продажей сокровищ короны». Однако правила, регулирующие поглощения, в ряде западных стран не позволяют применять подобную тактику, если совет директоров намеченной к поглощению компании знает о предложении поглощения. Возможным вариантом этой оборонительной тактики является приобретение определенных активов, являющихся непривлекательными для приобретающей компании.

Восстановление статуса компании закрытого типа. Компания с ограниченной ответственностью открытого типа, акции которой свободно продаются на рынке и достаточно высоко котируются, больше подвержена опасно-

сти нежелательного поглощения, чем компания с ограниченной ответственностью закрытого типа, в которой могут устанавливаться ограничения на право трансферта акций. Соответственно, котирующаяся компания может пойти на изменение своего статуса на статус компании с ограниченной ответственностью закрытого типа (например, ЗАО) в качестве защитной меры.

Помимо уменьшения уязвимости для поглощения, статус компании закрытого типа обеспечивает:

а) снижение общественного контроля;

б) стабильность состава владельцев компании (что снижает сопротивление реализации стратегии, приносящей владельцам большую прибыль, но лишь в перспективе);

в) сокращение административного бремени;

г) усиление прав собственников и контроля.

Снижение общественного контроля. Компания открытого типа, особенно если она котируется на фондовой бирже, будет объектом тщательного исследования со стороны инвестиционных аналитиков, финансовых журналистов, руководителей фондовой биржи и широких кругов инвесторов. Некоторые компании предпочитают вести дела в менее открытой манере – особенно когда они связаны с потенциально спорными вопросами или видами деятельности.

Стабильность состава владельцев компании. Компании иногда находятся под значительным давлением, заставляющим их добиваться хороших показателей в короткие сроки. Недостижение ожидаемых уровней прибыли может отрицательно сказаться на цене акций. Есть свидетельства того, что цены на акции могут существенно реагировать на непредвиденные квартальные или полугодовые результаты. Когда характер предприятия требует учета долгосрочной перспективы, это может породить проблемы для управляющих, которые вынуждены чувствовать себя обязанными действовать против лучших интересов компании. Компания с ограниченной ответственностью закрытого типа, контролируемая акционерами, состав которых стабилен, делается более восприимчивой к стратегическим переменам.

Сокращение административного бремени. Административные и управленческие затраты в котирующейся компании открытого типа могут быть очень высокими. Некоторые компании могут почувствовать, что преимущества от котировки недостаточны для того, чтобы компенсировать подобные затраты.

Усиление прав собственников и контроля. Крупный акционер или группа крупных акционеров могут захотеть укрепить свое право собственности и контроль над компанией. Путем превращения компании открытого типа в компанию с ограниченной ответственностью закрытого типа можно ввести ограничения на трансферт акций.

Разделение компаний

Разделение – это операция, противоположная слиянию, расчленение корпоративной организации на две или более отдельные и независимые организации.

Причины для отделения дочерней компании:

• неприбыльна;

• не вписывается в стратегический план;

• подвержена более высокому риску, чем остальные группы компании;

• вероятнее всего, будет процветать как самостоятельная компания.

Частной формой разделения является сокращение капиталовложений (дезинвестиции). Изъятие капиталовложений подразумевает продажу части компании другой компании. Продаваемая часть компании может представлять собой актив, операционный сегмент, товар и т.д. и определяется схемой реконструкции капитала. Схема реконструкции капитала – это схема, по которой компания реорганизует структуру своего капитала. Схема реконструкции может приниматься, когда компания оказывается под угрозой ликвидации или превращения в цель для поглощения.

Почему компания может избрать в качестве формы структурной перестройки изъятие инвестиций? Компания, рассматривающая возможность изъятия инвестиций, может признать этот метод подходящей для себя стратегией по самым различным причинам. К ним относятся:

· обеспечение выживания;

· сосредоточение на основных видах деятельности;

· увеличение стоимости компании;

· сокращение размеров компании.

Обеспечение выживания. Убыточная деятельность какой-то части компании может создать для компании финансовые трудности и в экстремальной ситуации поставить под угрозу все предприятие. Из-за этого не исключено предпринятие попыток продать часть компании, занимающуюся этим видом деятельности. Когда компания испытывает финансовые трудности, может возникнуть необходимость в распродаже подразделений компании, занимающихся определенными видами прибыльной деятельности, чтобы получить финансовые средства для структурной перестройки остальной компании.

Сосредоточение на основных видах деятельности. Компания может почувствовать, что для нее более прибыльным было бы сосредоточиться на определенных ключевых видах деятельности, в которых она располагает конкурентными преимуществами, а не ввязываться в широкий спектр направлений деятельности, распыляя тем самым свои усилия. Это может заставить компанию распродать свои определенные сегменты, чтобы сократиться до установленных ключевых видов деятельности.

Увеличение стоимости компании. Конгломератная компания может иметь низкие и даже малопривлекательные показатели по ценам на акции в течение некоторого периода времени. Причина, очевидно, в том, что инвесторы не полностью оценили разрабатываемый вид деятельности, или в том, что они не верят в способность управляющих конгломерата полностью использовать потенциал отдельных компаний объединения или активов, находящихся под их контролем. В любом случае акции не будут иметь ожидаемой цены, и, вероятно, будет лучше распродать часть компании и более прибыльно вложить вырученные средства.

Сокращение размеров компании. Для большой компании может оказаться трудным контролировать разнообразные виды деятельности при неповоротливости в принятии решений. Она также может быть обременена большими административными затратами. Если компания сокращается в размерах, она, вероятно, сможет значительно сократить свои накладные расходы и быстрее реагировать на потребности рынка.

7.6 Стратегии международного развития корпораций

Международный бизнес во многом схож с национальным бизнесом, однако имеются и существенные различия, которые необходимо принимать во внимание для успешной реализации международных стратегий. Главная проблема – преодоление различий национальных культур, которые проявляются в особенностях ведения дела. Международный бизнес работает в странах с разной культурой, поэтому одни и те же формальные параметры начала бизнеса (объем привлеченного капитала, численность служащих, производственные фонды, методы стимулирования производительности и т.п.) могут при реализации в разной культурной среде давать различные результаты. Особенно это различие важно для бизнеса в России и его выхода на международный рынок, так как опыт международной деятельности большинства российских компаний ограничен относительно узкими временными рамками.

Причины выбора международных стратегий

Существует множество причин, почему организация может разрабатывать международный вариант стратегического развития. Известный американский теоретик менеджмента П. Коттер (1980) объединил их в две группы факторов, которые определяют, будет ли для компании привлекательным международный вариант развития бизнеса или нет.

Факторы выталкивания. Они порождаются недостатком возможностей для развития бизнеса на местном рынке в связи с низкими ценами на продукцию или ограничениями со стороны правительства (например, антимонопольное законодательство) и часто являются причиной обращения компании к изучению возможностей деятельности на международных рынках.

Факторы втягивания. Они возникают при существовании за рубежом лучших условий для развития бизнеса.

Г. Луффман и др. (1990) проводят разграничения между *первичными* и *вторичными* мотивами, вызывающими интерес к международной деятельности.

Первичные мотивы включают в себя ориентированные на зарубежный рынок вложения, ведущие к снижению затрат, а также вертикальные зарубежные вложения, направленные на снижение расходов на сырье или другие основные ресурсы на входе. Решения по иностранным инвестициям редко принимаются с одной целью – более вероятно, что это могут быть смешанные мотивы.

Вторичные мотивы могут включать следующее: ситуацию с возможностями инвестирования в своей компании, реакцию фирмы на такие внешние условия среды, как трудности снабжения рынка другими способами.

При планировании международной деятельности на первых этапах компании надо очень внимательно относиться к риску, связанному с зарубежными вложениями, а что касается небольших компаний, то для них необходимы серьезные стимулы даже для того, чтобы только начать рассматривать возможность интернационализации собственного бизнеса. Эти стимулы могут быть как внутренними, так и внешними и обычно вызывают действия, включающие мероприятия по сбору информации в другой стране, тщательный учет всех международных факторов перед принятием решения и четкого определения целей деятельности. Таким образом, при разработке и реализации международной стратегии компания должна быть готова к столкновению с трудностями и иметь достаточное количество ресурсов, в том числе и административных, чтобы их преодолеть.

Типичные трудности при разработке и реализации международной стратегии:

· проблемы в решении того, насколько разными и какими должны быть продукты (услуги), чтобы стать привлекательными для различных иностранных рынков;

· сложности в переводе валюты и курсах обмена валют;

· вопросы, связанные с предсказанием затрат и прибыльности, так как они основываются на прогнозировании движения курсов валют, а неправильное прогнозирование может стоить очень дорого;

· воздействие различных культур, что может создать значительные управленческие проблемы, особенно в случаях, если существует практика перехода управляющих из страны в страну;

· проблемы при выборе стратегий структуры управления организации;

· вопросы с ценообразованием при внутрифирменном обмене полуфабрикатами и другими продуктами, произведенными в разных странах, а также трудности в измерении прибыльности или убыточности различных подразделений;

· проблемы с налогами: компания при осуществлении переводных процедур;

· присутствие политического риска, связанного с вероятностью того, что зарубежные вклады предприятия могут быть скованы политикой правительства страны-хозяина. Этот вопрос должен быть проанализирован очень внимательно.

Направления международного стратегического развития

Мы уже рассмотрели стратегии внутреннего и внешнего роста. Они все могут включать в себя международные измерения. Однако существует ряд специфических стратегических альтернатив развития, которые используются в международном контексте. Мы рассмотрим следующие:

· дочернее предприятие в полной собственности;

· совместное предприятие;

· лицензирование;

· договор о франшизе (франчайзинг);

· оффшорное производство;
· экспорт и импорт.

Дочернее предприятие в полной собственности

Этот тип международной стратегии определяется как создание зарубежного предприятия, которое полностью принадлежит и контролируется транснациональной компанией (ТНК). Это дочернее предприятие бывает, как правило, частью формальной структуры организации. Оно требует прямых вложений капитала и трудовых ресурсов. В основном здесь существуют два варианта развития:

· создание предприятия на пустом месте – образование новых предприятий в иностранном государстве;

· частичное или полное поглощение зарубежных предприятий или их активов.

Можно привести ряд аргументов как в пользу того, так и другого варианта международного развития.

Создание предприятия на пустом месте:

· может стать более дешевой формой прямого проникновения, так как контроль за размерами и уровнем вовлечения более интенсивен;

· наиболее подходящее для малых фирм, которые имеют ограниченные финансовые ресурсы;

· целесообразно, когда нет желания унаследовать проблемы приобретаемой национальной фирмы (фабрики, завода и пр.);

· может быть разработано так, чтобы включать наиболее современные методы и технологии производства;

· не составляет проблемы с выбором места для внедряющейся фирмы и может быть найден участок с минимальной стоимостью;

· поддерживают правительства в странах внедрения, поэтому возможно предоставление субсидий или налоговых скидок.

Поглощение:

· позволяет осуществить быстрое проникновение на иностранный рынок;

· дает гораздо более быструю отдачу на используемый капитал;

· может предупредить действия фирмы-конкурента;

· помогает избежать ряда кросс-культурных, юридических и управленческих проблем;

· позволяет приобрести такие ключевые активы, как управленческие навыки, торговые марки или сети распределения;

· не нарушает существующего конкурентного соотношения в странехозяине.

Часто такие меры предпринимаются небольшими организациями. Были приведены два перечня аргументов, однако следует отметить ряд потенциальных недостатков поглощения: трудность оценки стоимости активов, которые приобретаются, а они включаются в расходы; вопрос обеспечения новых активов и существующих операций фирмы; проблемы в связи с интегрированием ранее независимого подразделения в более крупную организацию.

Совместное предприятие

Совместное предприятие базируется на соглашении, согласно которому два или более партнеров владеют и управляют зарубежным предприятием. Это предприятие обычно размещается в родной стране одного из партнеров. Существует ряд причин, по которым компания считает выгодным создать совместное предприятие:

· экономия финансовых вложений обоих партнеров и снижение затрат;

· быстрое завладение каналами распределения, что уменьшает расходы на маркетинг;

· сохранение независимости двух сторон.

Структура совместных предприятий бывает двух типов.

Недолевые совместные предприятия. Это предприятия, в которых одна группа предоставляет услуги другой. Группа, предоставляющая услуги, обычно занимает более сильные позиции в управлении совместным предприятием, чем другая, однако подобная форма не очень широко распространена.

Долевые совместные предприятия. Такие предприятия предусматривают обоюдные финансовые вложения, производимые в деловое предприятие многонациональной компанией и местным партнером. В данном случае существует множество вариаций с точки зрения вложения финансов, передачи технического и другого опыта. Совместные предприятия обеспечивают участникам бизнеса ряд преимуществ.

Партнеры могут дополнять друг друга и благодаря этому снижать риск, связанный с ведением бизнеса; примером может быть маленькая компания, которая обладает технологией, но не имеет производственных мощностей. Она, наиболее вероятно, войдет в соглашение с другой компанией, которая такими мощностями располагает.

Фирма, имеющая ограниченные денежные средства, но значительный международный опыт, может составить команду с компанией, у которой достаточно средств, но мало опыта.

Обеспечение быстрого доступа к сетям распределения.

Высокая адаптивность, поэтому их создание является часто используемым средством организации предпринимательства в странах с формируемой рыночной экономикой (например, в России, странах СНГ и Восточной Европы).

Лицензирование

Это соглашение, по которому компания получает возможность производить продукт (услугу), разработанный кем-то и защищенный патентом. В типовом случае сторона, продающая лицензию, предоставляет разрешение другой стороне использовать патент, торговую марку или патентованную информацию в обмен на лицензионные платежи. Продажа обычно ограничивается пределами конкретного географического района, а также существует ограничение соглашения по времени. Компания, которая предоставляет лицензию, называется лицензиаром, а которая приобретает ее – лицензиатом. Компании, которые расходуют значительные суммы на исследования и разработки, скорее всего, будут лицензиарами, а те, которые

этого не делают, будут выступать в роли лицензиатов. Существует множество ситуаций, когда может использоваться лицензирование.

1. Если продукт находится в стадии зрелости своего жизненного цикла, конкуренция сильна, и норма прибыли уменьшается. Маловероятно, что компания захочет тратить деньги для проникновения на иностранные рынки с этим продуктом.

2. Там, где иностранным правительствам требуются значительные прямые вложения в страну. Компания может избежать постоянных прямых затрат, передав лицензию фирме, которая уже находится там.

3. В случае если лицензиаром является малая инновационная фирма, которой недостает финансовых и управленческих ресурсов.

4. Когда лицензирование может быть очень эффективным методом сбыта услуги в случае наличия барьеров для доступа.

Лицензирование также не лишено своих проблем. Приведенный ниже список освещает некоторые наиболее специфичные из них:

1. Лицензирование предполагает значительные расходы на контроль.

2. Существует необходимость обеспечить использование лицензиатом технологии определенным образом.

3. Лицензиар часто сталкивается с риском создания подобного товара конкурентом.

4. Сложным является определение преимущества, которое передается вместе с лицензией, и, следовательно, стоимость лицензии.

5. Может и не существовать фирмы, которая с выгодой может воспринять знание – это препятствие наиболее характерно для развивающихся стран.

6. Покупатель (лицензиат) часто детально не знает, что он приобретает, пока не получит лицензию.

7. Расширенное производство лицензиата может вылиться в меньшую отдачу с патента там, где масштабы деятельности уменьшаются.

8. Лицензиар предоставляет лицензиату определенные территории для продаж на время действия контракта; однако если соглашение не отвечает ожиданиям сторон, достижение новых соглашений может обойтись дорого.

9. Могут возникать вопросы, связанные с переводом средств, например, в случаях ограничения контроля обмена валюты, отказов в оплате и т.п.

Договор о франшизе (франчайзинг)

Договор о франшизе может принимать множество форм, но в своей основе представляет деловое соглашение, по которому одна сторона разрешает другой вести деятельность, используя ее товарный знак, логотип, продукцию, а также методы ведения операций в обмен на вознаграждение. Если лицензирование связано с производственным компонентом деятельности, то договор о франшизе связан со сбытом.

Часто франшиза используется в розничной торговле, работе закусочных, гостиничном деле и широко применяется в международном масштабе (например, *McDonald's).* Договор о франшизе обычно требует выплаты вознаграждения вперед, а затем процентов с прибыли. В обмен на это предоставляющий привилегию обеспечит необходимую помощь и в некоторых слу-

чаях может требовать закупки товаров или поставок, чтобы поддерживался уровень качества. Договор о франшизе дает ряд выгод, в частности:

· обеспечивает предоставляющего франшизу притоком дохода, а ее получившего – товаром (услугой) и маркетинговым комплексом, обеспечивающим быстрое развитие рынка;

· позволяет компании быстро расти в нескольких местах без значительных вложений капитала, который мог бы понадобиться, если бы компания росла иным способом;

· устраняет часть потребностей в развитии управленческих навыков, необходимых для того, чтобы справиться с большой распыленной организацией;

· является подходящей стратегией для вовлечения в нее малых фирм, при этом риск значительно меньше, чем при независимом начале дела.

Существует несколько факторов риска, связанных с договором о франшизе. Сюда входят проблемы контроля качества, плохие показатели собственной сети розничной торговли и в конкуренции с другими торговыми организациями, получившими франшизу.

Оффшорное производство

Оффшорное производство означает, что одна стадия производственного процесса размещается за рубежом для того, чтобы уменьшить затраты. Оффшорная фирма обычно размещается в стране с невысокой стоимостью рабочей силы, а конечный продукт продается на внутреннем рынке страны, в которой зарегистрирована корпорация. Это довольно распространенная стратегия в области, например, электроники и текстиля. Оффшорное производство целесообразно использовать в случаях, когда:

· продукция требует значительных затрат из-за больших объемов неквалифицированного труда;

· вес продукции относительно мал в сравнении с ее стоимостью – это необходимо для снижения расходов;

· в стране, выбранной для производства продукции, низкие тарифы на сырье и энергию;

· продукция стандартизирована и имеет стандартный производственный процесс.

Оффшорное производство обычно имеет следующие преимущества:

· может являться источником значительного конкурентного преимущества;

· существенно облегчается решение управленческих задач, которые обеспечивают стандартизацию продукции и процесс производства;

· для организации оффшорного производства существует большое количество стран;

· процесс управления может осуществляться на значительных расстояниях с помощью электронной связи, которая намного облегчает его.

Экспорт и импорт

Участие в экспортно-импортных операциях часто является единственным выбором для малой фирмы, которая стремится выйти на международный

рынок. Это также вариант для более крупных компаний, которые хотят прорваться на международный рынок с минимальным объемом вложений. Выделяются три важных элемента, определяющих успех в области экспорта:

· наличие в организации специалистов по экспортным продажам;

· необходимость концентрации компании на ее важнейших иностранных рынках, а не реализация стратегии нескоординированных продаж за границу;

· необходимость тщательного выбора, подготовки и контроля иностранных посредников и обеспечения наличия эффективной обратной связи с иностранным рынком.

Отметим основные преимущества и недостатки экспортно-импортного варианта международной стратегии.

Преимущества:

· относительно дешевый и не обремененный высокими рисками метод продажи товара за рубеж;

· наличие широкого спектра услуг для компании, которая не обладает специалистами и опытом;

· работа с документацией и иностранной валютой может проводиться экспертами;

· стратегия, открытая для компании любых размеров;

· финансовую помощь по этому варианту могут оказать более подготовленные банки.

Недостатки:

· возможны значительные затраты на адаптацию производства;

· постоянные затраты при продажах в небольших объемах могут быть достаточно значительными;

· если иностранный дистрибьютер работает плохо, фирма не всегда может отказаться от его услуг, так как в некоторых странах существуют строгие законы, создающие препятствия для прекращения отношений с ним;

· может существовать необходимость прямых вложений в маркетинговые структуры без пропорциональных вложений в производственные мощности;

· сама компания на иностранном рынке слабо представлена.

Это всего лишь переходная стратегия, однако большее вовлечение в международный бизнес требует дополнительной подготовки.

Международные стратегии и финансовое планирование

Международная деятельность оказывает значительное воздействие на процесс финансового планирования в организации, и имеется целый ряд вопросов, с которыми она может столкнуться на пути интернационализации бизнеса. Проблемы, которые могут возникнуть в финансовом планировании, – это часть перечисленных выше трудностей при разработке и реализации международной стратегии:

· недостаточное количество для международной деятельности денежных средств;

· непостоянство обменных курсов валют;

· переоценка валют;

· национальные особенности налогообложения;
· проблемы вывоза денежных средств из страны-хозяина;
· проблемы цен при внутрифирменной передаче;
· оценка показателей иностранных дочерних фирм;

Рассмотрим каждую из этих проблем и их решение более подробно.

Недостаток денежных средств. В прошлом, когда компании становились международными, для увеличения денежных средств на деятельность за рубежом обычно опирались на местные источники. Однако появление глобального финансирования в большинстве своем положило конец этой практике. В настоящее время общепризнанно, что перевод денежных средств из одной страны в другую или же взятие денег в долг на международном валютном рынке часто менее дорогой способ, чем заимствования из местных источников. Дифференцированная в мировом масштабе стоимость денег позволяет компаниям снижать цену получения капитала и сокращать масштабы использования внутренней задолженности (например, в том случае, когда дочерняя компания берет средства в долг у материнской компании, можно более гибко использовать денежные средства). Однако существует потребность в том, чтобы каждая дочерняя компания адаптировалась к местной финансовой практике и финансовым организациям. Основные трудности связаны с объединением местных дочерних компаний в общий консолидированный баланс. Существуют также проблемы с переводом денежных средств. И те, и другие могут привести к дополнительным расходам.

Непостоянство обменных курсов валют. Это составляет определенную проблему. Однако многие многонациональные компании покупают валютные опционы, гарантирующие конвертируемость по определенной цене. Другие компании разработали стратегии встречной торговли, при которых они получают товары в обмен на валюту или взамен валюты получают товар и продают его, получая деньги где-нибудь в другом месте.

Переоценка валют. Это поистине головная боль для международной компании. Они подвержены ей в связи с большим объемом обменных сделок на биржах, а также из-за того, что на их чистые активы в различных валютных областях оказываются всевозможные влияния. Все это приводит к тому, что многие компании вводят практику валютного страхования, которая разработана, чтобы свести до минимума влияние колебаний обменного курса.

Национальные особенности налогообложения. Это та проблема, с которой придется столкнуться в любых процессах финансового планирования, проводимого с международными целями. Компании могут пытаться уменьшить выплаты налогов, когда это только возможно; они могут стараться обеспечить освобождение своих прибылей от налогообложения, могут заключать соглашения о двойном налогообложении и т.д. Однако все еще существует значительная степень неопределенности в связи с воздействием многих факторов.

Проблемы вывоза денежных средств из страны-хозяина. Компании стараются обойти эту единственную в своем роде проблему введением широкого набора таких политических средств и процедур, как:

· выплата головной компании дивидендов с налогообложением их источника;

· применение лицензионных платежей и гонораров управляющим материнской компании, которые освобождаются от налогообложения в стране-хозяине;

· выплата займов и процентов внутри компании.

Проблемы цен при внутрифирменной передаче. Данная проблема обычно включает манипулирование внутренними товарами и услугами, разработанное для того, чтобы денежные средства перемещались по всему миру. Оно может иметь несколько специфических задач, включая:

· максимизацию прибыли после налогообложения;

· перевод денежных средств в тех случаях, когда имеются изменения в паритетах валют;

· необходимость избежать правительственных ограничений;

· организацию контроля за иностранными дочерними компаниями;

· воздействие на заявленные показатели прибыли.

Эта не простая для реализации система предполагает значительные затраты и множество бумажной работы. При этом существует возможность ошибок, которые могут очень дорого стоить международной компании.

Оценка показателей иностранных дочерних фирм. Эта проблема связана с существованием различных режимов налогообложения и торговли. Хотя компания может решить, что каждая из дочерних фирм должна иметь одни и те же стандарты финансовых показателей, явно существует необходимость принимать во внимание вопросы ценообразования при внутрифирменной передаче и местные условия.

Антикризисные стратегии корпорации

Антикризисные стратегии – *это стратегии, оптимизирующие поведение корпораций в условиях спада в отрасли, устойчивого снижения основных финансовых показателей деятельности корпорации и угрозы банкротства.* Они включают комплекс мер в области планирования, управления персоналом, финансов, взаимоотношений с группами поддержки, а также юридических и других мероприятий с целью обезопасить фирму от угрозы банкротства или существенного спада и создать условия для поворота к оздоровлению корпорации. Спад в производственных, финансовых и других важных показателях, определяющих эффективность действия фирмы на рынке, носит закономерный, детерминированный характер; его причины можно исследовать и сделать соответствующие коррективы в стратегии поведения, смягчающей последствия спада.

Причины спада в отрасли или корпорации

Анализ ситуации, угрожающей кризисом, начинается с отраслевого анализа: необходимо выяснить, определяются ли причины спада в корпорации ее индивидуальным поведением или являются следствием более общих причин, вызвавших спад в отрасли в целом. Обычно ответ на последний вопрос известен или его легко найти из данных, публикуемых в прессе или Интернете, которые отражают динамику отраслевого развития.

Спад – *это такая ситуация, когда спрос ниже, чем максимальный объем производства.*

Причины спада можно разделить на *внешние* и *внутренние.*

Внешние факторы:

· изменения технологий;
· изменение социальных ценностей или моды;
· насыщение конкретных сегментов рынка;
· действия конкурентов;
· изменения в структуре отрасли;
· снижение отраслевых продаж.

Внутренние факторы:

· плохое управление;
· недостаточный финансовый контроль;
· недостаточные усилия в области маркетинга;
· неудачные приобретения и слияния;
· слабое управление производством (операциями);
· чрезмерное расширение торгово-промышленной деятельности;
· недостаточно просчитанные вклады в крупные проекты.

Рассмотрим их более подробно.

Внешние факторы

Изменения технологий. Новый технический процесс или новый продукт может быть причиной упадка существующей продукции. Новый продукт другой фирмы может превосходить уже существующий, отвечая более широкому кругу потребностей покупателей.

Изменение социальных ценностей или моды. Эти факторы могут привести к значительному спаду производства. Так, например, снижение уровня рождаемости вызовет снижение спроса на товары для детей. Точно так же перемены в моде в значительной степени будут воздействовать на рынок одежды и товаров для досуга.

Насыщение конкретных сегментов рынка. Многие компании концентрируются на определенных сегментах рынка, которые часто ограничены географическими рамками, и со временем эти сегменты насыщаются. Производители таких товаров, как телевизоры, бытовая техника и т.п., испытывают на себе подобную проблему. В то же время степень насыщения зависит от демографических изменений, в частности от темпов роста населения региона.

Действия конкурентов. Концентрация и характер конкуренции в данной сфере производства будут важнейшими определяющими факторами прибыльности фирмы. Уровни затрат ключевых конкурентов на рекламу и продвижение товаров могут серьезно влиять на прибыльность, как минимум, в течение короткого промежутка времени.

Изменения в структуре отрасли. Они могут также влиять на уровни прибыльности. Действия, подобные слияниям, могут поставить другую компанию в очень невыгодное положение.

Снижение отраслевых продаж является важной вероятной причиной кризиса. Оно может происходить из-за экономического спада или же быть долго-

срочной тенденцией. Исследование темпов падения продаж и его причин дает важную информацию для определения способов борьбы с кризисом.

Внутренние факторы

Плохое управление. С. Слаттер (1984) определяет пять его признаков:

1. авторитарность;
2. соединение функций председателя правления компании и исполнительного директора при отсутствии эффективной наблюдательной комиссии;
3. неэффективный совет директоров;
4. пренебрежение управляющих основными направлениями деятельности;
5. недостаток управленческих навыков у топ-менеджеров.

Недостаточный финансовый контроль. Спаду способствует слабость систем информации, предоставляющих данные о затратах, сметах, движении денежных средств и т.п. Слаттер выявил четыре общих проблемы:

1. неудачно разработанная система управленческого учета, которая дает неправильную или несоответствующим образом представленную информацию;
2. слабое использование реально полученной информации;
3. неудачная структура организации, препятствующая контролю;
4. плохая система распределения накладных расходов.

Недостаточные усилия в области маркетинга. Подобная ситуация может возникнуть в случае неудачно составленного плана сбыта, отсутствия его концепции, недостатка информации по исследованию рынка и т.п.

Неудачные приобретения и слияния. Компании, проводящие политику приобретений, могут не получить отдачи, что способствует быстрому спаду. Вероятнее всего, это произойдет в случае, если приобретение является не связанным с основной деятельностью компании и не обеспечивает синергию.

Слабое управление производством (операциями). Компании, находящиеся в стадии спада, часто сталкиваются с проблемами в своей производственной деятельности. В частности, они могут иметь слишком нерациональную структуру затрат. Это может происходить из-за плохих служебных отношений, неэффективных методов производства или слабой подготовки рабочих.

Чрезмерное расширение торгово-промышленной деятельности. Многие небольшие компании страдают от проблемы чрезмерного расширения операций. Часто это проявляется в том, что уровни прибылей от увеличения оборота слишком незначительны с тем, чтобы покрыть займы, взятые для обеспечения расширения.

Недостаточно просчитанные вклады в крупные проекты. Инвестирование больших средств в крупные проекты нередко приводит к снижению прибыльности или банкротству. Крупный проект (к таким относятся значительные капиталовложения в новый продукт или процесс, широкая кампания в области маркетинга и т.п.) может поглотить значительные суммы средств компании.

Признаки спада в компании

Признаки спада зачастую обнаружить гораздо легче, чем лежащие в их основе причины. Набор этих признаков может быть уникальным для каж-

дой компании, однако можно выделить наиболее характерные и часто встречающиеся:

· падение прибыльности, которое отражается в снижении прибыли до налогообложения или как процента от продаж либо в снижении ROI (прибыли на капиталовложения);

· падение удельного объема продаж в сравнении с существующими в отрасли; этот показатель может измеряться в продажах на одного работающего, продажах на квадратный метр площади фабрики, на единицу производственных мощностей и т.п.;

· возрастание уровня финансовой зависимости в связи с постоянно возрастающей задолженностью;

· проблемы ликвидности в текущих и срочных показателях, а также проблемы с запасами, дебиторами и кредиторами;

· уменьшение доли рынка; что свидетельствует о том, что компания на данном рынке неконкурентоспособна.

Факторы, определяющие выбор стратегии восстановления

Факторы, определяющие выбор стратегии восстановления можно разделить на факторы **внешнего** окружения и **внутренние** факторы.

1. Факторы внешнего окружения

Их можно классифицировать как те, которые связаны с характеристиками спроса и предложения. Основные характеристики спроса связаны с покупателями и товарами.

Характер спада

Основным фактором является характер спада в спросе на товар. Медленный это или быстрый спад? Устойчив он или непостоянен? Ответы на эти вопросы в значительной степени будут влиять на выбор стратегии.

Структура отрасли. Важными факторами являются количество конкурентов и масштабы их деятельности, а также относительная доля принадлежащего им рынка. Несколько крупных покупателей могут также оказать значительное давление на отрасль.

Стабильность цен. Падающие или нестабильные цены являются неблагоприятной характеристикой отрасли и ставят сложные проблемы при выборе подходящих стратегий.

Индивидуализация продукции. Товары, достигшие стадии спада в своем жизненном цикле, часто обладают слабо воспринимаемыми отличительными чертами. Это ведет к усложнению стратегического управления. Индивидуализация же продукции обеспечивает дополнительные стратегические возможности.

Сегменты спроса. Существование различных сегментов имеет большое значение, потому что, вероятнее всего, будут существовать сегменты спроса, в которых спад идет различающимися темпами. Характеристики предложения имеют отношение к компаниям, которые производят и поставляют товар или услугу, формирующие данную отрасль.

Основные факторы предложения включают:

· Уровень избыточной мощности.

· Вертикальная интеграция.

· Структура отрасли.

· Принадлежность компании.

· Характеристики активов.

2. Внутренние факторы

Существует несколько факторов. Рассмотрим ключевые.

Позиция менеджеров. Характер осознания менеджерами особенностей отрасли производства и их реакция на эти особенности имеют большое значение при определении того, каким образом они будут справляться со спадом.

Положение с затратами в отрасли. В отрасли, находящейся на спаде, может наступить стадия, когда производитель с наиболее высокими затратами будет вынужден ее покинуть, так как, когда цены снижаются, его прибыль падает до отрицательных величин. В этом случае производители с меньшими затратами получают значительное преимущество.

Доля рынка. Компания, имеющая большую долю рынка, лучше справится со спадом. Это правило применимо как ко всей отрасли, так и к отдельным ее сегментам.

Сможет ли компания оправиться от спада? Для ответа на вопрос необходимо рассмотреть такие факторы, как причины спада, степень остроты кризиса, отношение групп поддержки и т.п. Компания может выйти из спада скорее, если существует одна, а не несколько его причин, если кризис мягкий, а не острый и т.д. И наоборот, чем больше действует факторов, препятствующих выходу, тем более вероятно движение от выживания в течение короткого промежутка времени к банкротству.

Способы увеличения поступления денежных средств

Успех антикризисного управления часто решающим образом зависит от наличия денежных средств, необходимых для осуществления антикризисных действий. Если угроза кризиса определяется общеэкономической обстановкой в стране (как это было перед кризисом финансовой системы в августе 1998 г. в России), необходимо изменить некоторые аспекты взаимоотношений с банками, а именно:

· держать денежные резервы в банке на минимуме, поскольку это позволит минимизировать риски обесценения рубля и блокирования банковского счета;

· использовать свободные денежные средства для предоплаты расходов (зарплата, приобретение сырья и материалов), в особенности номинированных в твердой валюте;

· открыть счета в нескольких банках для рассредоточения риска;

· попытаться оплатить налоги денежными средствами, замороженными в банке;

· выяснить, кто является должником проблемного банка, и провести платежи путем покупки их долга, например, используя вексельные платежи.

Способы увеличения поступления денежных средств:

· оптимизация или уменьшение затрат;

· проведение реорганизации инвентарных запасов;

· получение дополнительных денежных средств от использования основных фондов;

· взыскание дебиторской задолженности с целью ускорения оборачиваемости денежных средств;

· разграничение выплат кредиторам по степени приоритетности для уменьшения оттока денежных средств;

· уменьшение объемов капитальных вложений;

· привлечение денежных средств из заинтересованных финансовых источников, не связанных с взаимной торговлей;

· увеличение продаж.

Оптимизация или уменьшение затрат. Прежде всего необходимо рассмотреть возможность оптимизации или уменьшения затрат на оплату труда. Для этого можно принять следующие меры: сокращение или приостановление премиальных и других выплат, внедрение бонусных схем оплаты и оплаты по результатам коммерческой деятельности за квартал или за год, пересмотр тарифных ставок и пр. Должны быть существенно уменьшены общехозяйственные расходы. Целесообразно также проанализировать организационную структуру компании с целью устранения излишних уровней управления и сокращения затрат на оплату управленческого труда.

Проведение реорганизации инвентарных запасов. Начинать реорганизацию необходимо с того, что запасы разносятся по категориям по степени их важности для повышения стабильности деятельности компании. Объемы тех видов запасов, которые не являются критическими для функционирования бизнеса, должны быть уменьшены.

Если это возможно, необходимо уменьшить размеры неприкосновенных запасов (или запасов, хранящихся в качестве буфера) за счет достижения договоренности о более коротком сроке выполнения заказа на поставку данного товара.

Получение дополнительных денежных средств от использования основных фондов.

1. проанализировать степень использования оборудования и имущества фирмы с тем, чтобы определить перечень имущества, не используемого в текущей хозяйственной деятельности.

2. определить круг потенциальных покупателей или пользователей излишнего имущества посредством изучения конкурентов или возможностей альтернативного использования рассматриваемого имущества.

3. определить наиболее подходящие каналы коммуникаций для эффективного доведения до участников рынка предложений о продаже или сдаче в аренду имущества.

Взыскание дебиторской задолженности с целью ускорения оборачиваемости денежных средств. Возврат задолженностей клиентами может стимулироваться путем предоставления специальных скидок. Необхо-

димо также создать систему оценки клиентов, которая бы суммировала все риски, связанные с ними как с деловыми партнерами.

Разграничение выплат кредиторам по степени приоритетности для уменьшения оттока денежных средств. Для осуществления этой меры необходимо ранжировать поставщиков фирмы в зависимости от степени их важности для ее деятельности и прибыльности. Критически важные поставщики должны быть в центре внимания; целесообразно интенсифицировать контакты с ними, чтобы укрепить взаимопонимание и стремление к сотрудничеству.

Уменьшение объемов капитальных вложений. Оно направлено на минимизацию расходов. В условиях угрозы кризиса целесообразно отказаться от инвестиций в капитальное строительство, в приобретение новой техники, расширение сбытовой сети и т.д., кроме безотлагательных случаев. Для определения таких случаев необходимо оценить, какие потребности в капитальных инвестициях не могут быть отложены на более поздний срок. Надо также отказаться от тех капитальных расходов, которые не могут дать немедленную отдачу для компании.

Привлечение денежных средств из заинтересованных финансовых источников, не связанных с взаимной торговлей. В данном случае речь идет о внимании к взаимоотношениям с основными группами поддержки в условиях кризиса – банком, акционерами или владельцами компании.

Увеличение продаж. В качестве антикризисной меры могут быть использованы следующие методы увеличения продаж:

1. Определение прогнозируемых наценок по группам реализуемых товаров для того, чтобы определить группы, приносящие наибольшую прибыль; на этих группах необходимо сосредоточить внимание.
2. Проведение ограниченных маркетинговых исследований на ежедневной или еженедельной основе; например, осуществление наблюдения за розничными и оптовыми ценами в данном и соседних регионах, проведение пробных ограниченных распродаж со скидками, анализ официальной отраслевой статистической информации и т.д.
3. Переоценка таких факторов потребительского спроса, как потребительские свойства и приоритет при приобретении, цена, качество, тенденции моды, сезонные факторы и т.д.
4. Определение групп продуктов, которые наилучшим образом подходят к изменившимся рыночным условиям и концентрация деятельности на них.
5. Анализ конкурентных преимуществ и разработка путей извлечения из них выгоды.
6. Анализ цены и объема реализуемой продукции, который позволит определить наиболее разумный компромисс, обеспечивающий увеличение поступления дополнительных денежных средств, несмотря на снижение объемов продаж (путем увеличения цены и торговых наценок.

Стратегии сокращения расходов (экономии)

Эти стратегии обычно включают осуществление оздоровляющих действий с целью остановить снижение прибылей. Можно назвать пять основных видов стратегий сокращения расходов, или экономии:

1. Организационные изменения.
2. Финансовые стратегии.
3. Снижение затрат.
4. Сокращение активов.
5. Создание прибыли.

Организационные изменения

Введение премиальной системы оплаты труда помотает достичь определенных целей.

Финансовые стратегии

Слабая система финансового контроля и плохое управление движением денежных средств, как правило, характерны для компаний, находящихся на спаде. В этой области могут быть осуществлены изменения в следующих областях:

1. Введение эффективной системы прогнозирования движения денежных средств. Для этого целесообразно сделать следующее:

· подготовить отчеты за прошлые периоды на основе имеющихся в компании данных и проанализировать определяющие тенденции и закономерности. Определить критические статьи или параметры, определить подходящую периодичность внутренних прогнозов, принимая во внимание непостоянство и колебания бизнеса компании, Предположения для прогнозов выводятся на основе анализа финансовой отчетности за прошлые периоды;

· проанализировать цены и объемы продаваемой продукции для того, чтобы определить вновь возникающие тенденции и закономерности;

· оценить прогнозируемую валовую прибыль по группам товаров для того, чтобы оптимизировать ассортимент предлагаемой продукции;

· рассчитать резервы на погашение сомнительных долгов и принять их в расчет при прогнозировании притока денежных средств;

· необходимо рассмотреть различные сценарии, но целесообразнее использовать пессимистический подход к определению уровня денежных резервов;

· дополнительно оценить необходимость использования простой краткосрочной модели движения денежных средств, построенной прямым методом. Она будет состоять из ожидаемых денежных поступлений и конкретных платежей, которые необходимо сделать в течение рассматриваемого периода.

2. Изменение структуры долговых обязательств путем заключения с ключевыми кредиторами соглашений об изменении времени выплат, а в некоторых случаях и о переводе выплат процентов и основных сумм в другие финансовые инструменты (например, конвертация облигаций в обыкновенные акции или конвертируемые привилегированные акции).

3. Разработка механизмов оценки предполагаемых объемов продаж по группам товаров

4. Снижение затрат

Эти стратегии могут осуществляться в том случае, если в компании создана система по эффективному контролю затрат.

Система по эффективному контролю затрат состоит из следующих элементов:

Учет затрат. Иногда можно сократить расходы, просто начав их систематически учитывать.

Поддержка сотрудниками системы учета затрат. Необходимо привлечь сотрудников к учету затрат, заручиться их поддержкой.

Классификация затрат по степени зависимости от объемов производства. Большинство систем учета подразделяют затраты на постоянные и переменные. Некоторые компании классифицируют переменные затраты также в зависимости от того, насколько легко их удается корректировать, когда меняется производственная активность.

Анализ причин возникновения затрат в компании

Три шага к снижению затрат

Советы по снижению затрат могут выглядеть следующим образом:

1. Классифицируйте ваши затраты по четко обозначенным категориям.
2. Сосредоточившись на наиболее значительных затратах, определите, какие из них должны быть скорректированы.
3. Планируйте и осуществляйте снижение затрат.

Семь приемов снижения затрат

1. Сокращение затрат на оплату труда. Действующее российское трудовое законодательство позволяет компаниям сокращать как количество сотрудников, так и их заработную плату.

2. Сокращение затрат на сырье и материалы. Для этого компания может:

· пересмотреть в свою пользу условия контрактов с существующими поставщиками;

· найти новых поставщиков. Например, компания может заменить импортные материалы на аналогичные отечественного производства; установить прямые отношения с производителями материалов либо сократить число посредников; заключить договора с поставщиками, предлагающими наиболее выгодные условия.

3. Использование менее дорогих компонентов, где это возможно.

4. Содействие поставщикам в снижении их затрат. Например, крупный российский производитель макаронных изделий успешно сотрудничает с местными фермерами, помогая им снижать затраты и тем самым обеспечивая для себя низкие закупочные цены на пшеницу.

5. Осуществление закупок материалов совместно с другим покупателем у одного поставщика. Например, две торговые компании могут производить совместную закупку для того, чтобы получить скидку за объем.

6. Самостоятельное производство необходимых материалов. Например, предприятие по производству жалюзи стало изготавливать большее число компонентов самостоятельно, когда девальвация рубля сделала закупку этих компонентов за рубежом экономически необоснованной.

7. Внедрение ресурсосберегающих технологических процессов. Такие технологические процессы позволяют экономить на стоимости сырья. Например, компания по производству прохладительных напитков смогла сни-

зить свои затраты на производство тары на 30%, перенастроив машину для производства пластиковых бутылок таким образом, чтобы она могли использовать более легкие (и как следствие менее дорогие) заготовки для изготовления бутылок прежнего размера.

Мероприятия по сокращению производственных затрат **включает:**

· арендные платежи,

· коммунальные платежи,

· ремонт и обслуживание оборудования,

· интеграция и дезинтеграция,

· сокращение затрат на рекламу продукции,

· компания может снизить за счет дополнительных мер затраты, сократив расходы на:

– научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;

– поддержание широкого ассортимента продукции;

– исследование рынка, рекламу и продвижение товаров или услуг;

– поддержание широкого круга клиентов;

– поддержание определенного качества услуг;

– тщательный отбор сырья и компонентов с определенными техническими характеристиками;

– повышение квалификации сотрудников;

– механизацию производственного процесса;

– организацию производства;

– сохранение существующей политики в отношении обслуживания техники и оборудования;

– скорость выполнения заказов;

– сохранение гибкости производственного процесса;

– поддержку каналов дистрибуции произведенной продукции.

· государственная поддержка.

Ошибки, совершаемые при сокращении затрат:

1. Неверное определение наиболее важных статей затрат, подлежащих сокращению.

2. Неправильное определение носителей затрат предприятия.

3. Потеря индивидуальности и, как следствие, конкурентоспособности продукции компании, особенно если отличительной чертой продукции было качество.

4. Серьезное ухудшение отношений с вовлеченными в бизнес группами поддержки (поставщиками, сотрудниками компании) из-за чрезмерного «выкручивания рук».

5. Снижение затрат на важных участках ниже допустимого предела. Так, например, без меры урезая затраты на оплату труда, компания может потерять ключевых сотрудников.

6. Непонимание механизма взаимозависимости затрат компании: иногда общего снижения затрат можно добиться, увеличив их для какого-то отдельного вида деятельности.

Мероприятия по сокращению активов могут реализовываться в нескольких вариантах:

1. ***Внутреннее изъятие или рационализация*** предполагает, что производство может уменьшаться и концентрироваться на меньших площадях. Для достижения эффекта масштаба может изменяться график производства. Неиспользуемые мощности затем могут быть распроданы.

2. ***Продажа с обратной арендой.*** Компания может принять решение продать основные активы финансовой компании, а затем арендовать их. Такой вариант возможен только в том случае, если активы не служат обеспечением уже взятого займа. Ни объем, ни возможности предприятия не изменяются. Изменения имеют финансовую природу.

3. ***Продажа преуспевающего подразделения*** – способ получения лучшей цены, а также увеличения притока денежных средств. Однако в более долгосрочном плане это приведет к потере прибыли и к тому же проданные отделения могут создать основу для последующего успешного выхода из спада.

4. ***Изъятие.*** Это мероприятие может относиться ко всему предприятию или его частям. Более подробно изъятие будет рассмотрено ниже.

Мероприятия по созданию прибыли

Эти мероприятия обычно состоят из различных вариантов поворота в деятельности и часто включают в себя изменения в направлении конкуренции. Обычно им необходим самый большой промежуток времени, чтобы достичь значительного воздействия на показатели компании. Создание дохода в короткие сроки может быть результатом следующих действий:

· улучшение в системе управленческого контроля;

· улучшение управления запасами;

· пересмотр системы организации производства и переход к методу «точно-во-время» (JIT);

· убеждение дебиторов быстро рассчитаться по счетам;

· активизация усилий в продажах.

Стратегии поворота

Стратегии поворота базируются на стратегиях сокращения расходов и обычно включают изменения в общих усилиях по сбыту, переброске или перенацеливании существующих товаров (услуг) с одновременной разработкой новых.

Стратегию поворота компания может использовать в следующих целях:

· увеличить уровни предыдущих достижений, если это возможно;

· сосредоточить ее стратегические решения на функциональных улучшениях и сокращении подразделений с отрицательным движением средств;

· продолжать обслуживать потребителей тем же ассортиментом товаров и услуг, хотя и при этом она может испытывать необходимость сокращений;

· перейти в большую стратегическую группу в данной отрасли;

· перейти в меньшую стратегическую группу в данной отрасли;

· более эффективно конкурировать в существующей стратегической группе в отрасли, используя различные методы конкуренции и базовые навыки.

Попытка решить, какой вид стратегии поворота должен быть принят, зависит от конкретной ситуации. Для его определения необходимо ответить

на следующие вопросы: Стоит ли спасать дело? Сможет ли предприятие опять стать прибыльным в долгосрочном плане? Каково его оперативное состояние и стратегическое положение в настоящее время? Рассмотрим несколько конкретных стратегий поворота.

Изменение цен может осуществляться «по первому требованию» и привести к быстрому увеличению доходов. Для того чтобы эффективно осуществлять подобные действия, необходимо знать величину эластичности спроса на отдельные товары (услуги). Возможность повысить цены связана с масштабами существующей и возможностью дальнейшей индивидуализации. Повышение цен обычно обеспечивается рекламной поддержкой, изменениями в товаре, а иногда и изменениями в упаковке. Перед тем как изменить цену, фирма должна учесть ряд факторов:

· воспринимается ли товар покупателями как продаваемый по более низким ценам, чем у конкурентов;

· какова будет реакция конкурентов;

· улучшится ли привлекательность товара в определенных сегментах рынка.

Переориентация. Основной идеей, стоящей за этим понятием, является концентрация усилий на конкретных покупателях и конкретных продуктах. Вопросы, которые необходимо здесь учесть, следующие:

· почему люди приобретают товар (услугу)?

· имеются ли возможности для индивидуализации, сегментации и конкурентного преимущества?

· каков возможный потенциал доходов и роста, а также валовая прибыль?

· каковы масштабы и каков тип конкуренции в данном сегменте или нише, а также потенциал ответных мер на действия в сфере маркетинга?

Разработка нового товара может быть необходимым вариантом поворота в том случае, когда компания теряет конкурентоспособность в вопросах обновления или улучшения товара. Усовершенствование товара также будет действенным вариантом и может помочь компании сосредоточиться на конкретных сегментах рынка, которые до сих пор являются относительно устойчивыми.

Рационализация ассортимента товаров (сокращение) может быть полезна для сосредоточения усилий компании на более устойчивых сегментах рынка. Для того чтобы реализовать данную стратегию, компания должна:

· хорошо понимать расходы компании;

· определить, какие из отдельных товаров (услуг) являются наименее (или наиболее) прибыльными;

· выяснить, существуют ли конкретные области независимости и не искажает ли ценообразование при внутрифирменной передаче прибыльность.

Сосредоточение на продажах и рекламе. Эта стратегия может быть выражена в форме дополнительных расходов, чтобы вызвать увеличенный доход, или же заключаться в изучении текущих расходов по маркетингу для оценки их эффективности.

Кризисный бизнес-реинжиниринг

Реинжиниринг предполагает не частичное улучшение бизнес-процессов, а радикальное их изменение. А. Аскери и др. определяют реинжиниринг как фундаментальное переосмысление и конструирование организационных процессов с тем, чтобы сделать значительный шаг вперед по таким показателям, как цена, качество, послепродажное обслуживание и интенсивность работ. Проведение реинжиниринга целесообразно, когда необходимо достичь быстрого улучшения экономических показателей деятельности фирмы как с точки зрения самой фирмы, так и с точки зрения групп поддержки, прежде всего потребителей и поставщиков.

Ведущими теоретиками в области маркетинга, а также некоторыми консультативными группами были предложены разнообразные подходы для оценки целесообразности и результативности реинжиниринговых программ. По модели А. Аскери и др. для достижения успеха компании необходимо слаженное функционирование всех ее структурных элементов. Люди, технологии, производственный процесс, стратегические и тактические шаги фирмы являются объектом пристального внимания менеджеров, и именно на них направлены решительные усилия руководства при планировании комплексных изменений:

· ***стратегии*** – ориентация на потребителя в новых конкурентных условиях упрочит положение компании на рынке и создаст ей привлекательный образ;

· ***человеческие ресурсы*** – эффективная мотивация, стимулирование и организация труда персонала с тем, чтобы добиться высокой производительности труда;

· ***производственные процессы*** – модернизация, рационализация производственной деятельности, эффективное использование всех ресурсов;

· ***технологии*** – перманентная разработка и внедрение новых производственных, информационных и коммуникационных технологий, способствующих повышению качества производимой продукции, эффективной трудовой деятельности занятых в организации и, в конечном итоге, укреплению и развитию партнерских отношений поставщиков (производителей) и клиентов.

Выделяется два взаимосвязанных типа бизнес-реинжиниринга: кризисный реинжиниринг, который направлен на вывод организации из кризиса, и реинжиниринг развития, который применяется в случае, если ухудшается динамика развития организации и усиливается опасность давления со стороны конкурентов. Для большинства российских компаний наиболее актуален именно кризисный реинжиниринг. Выделяются шесть основных принципов бизнес-реинжиниринга:

1. В каждый отдельный бизнес-процесс должно быть вовлечено как можно меньше людей. Для этого необходимо совмещать задачи таким образом, чтобы каждый отдельный сотрудник выполнял как можно большее количество отдельных задач и, желательно, целостные задания.

2. Клиент процесса должен выполнять этот процесс. Это означает, что там, где это возможно, клиент вовлечен в выполнение процесса намного больше, чем это традиционно предполагалось.

3. Необходимо обращаться с поставщиками так, как будто они являются частью организации. Это требование означает, что иногда от поставщиков требуется выполнять те действия, которые раньше осуществлялись в организации. Так, например, процесс, состоящий из трех субпроцессов, можно трансформировать в процесс, подразделяющийся только на один субпроцесс, в то время как остальные два будут выполняться поставщиками.

4. Создание множества версий сложных процессов. Предполагается, что контроль, количество задействованных людей (особенно специалистов) могут варьироваться в рамках выполнения одних и тех же процессов в зависимости от их продолжительности, объема необходимых ресурсов и т.п.

5. Уменьшение количества входов в процессы. Это один из способов уменьшения численности задействованного персонала. Чтобы усовершенствовать процессы, просто убирают те входы, которые необходимо сопоставлять с другими входами. На практике этот принцип проявляется в создании единой системы контроля, учета, планирования и т.д.

6. Централизация обмена информацией при сохранении децентрализованных подразделений. Когда в процессах есть несколько точек соприкосновения с клиентами, целесообразно централизовать службы, ответственные за отдельные участки работы с ними, например, выдачу справок о продвижении выполнения заказов или диспетчерскую службу. Новые возможности для этого предоставляют компьютерные технологии.

Осуществление бизнес-реинжиниринга предполагает планирование и реализацию следующих этапов управления:

· постановка задач, уточнение цели компании на основе анализа ее стратегии, потребностей групп поддержки, стадии жизненного цикла продукта;

· создание модели существующей компании. На этом этапе менеджеры или консультанты разрабатывают основные бизнес-процессы и оценивают их эффективность;

· перепроектирование бизнес-процессов. Внедрение более эффективных рабочих процедур, определение способов использования компьютерных технологий, проектирование необходимых изменений в работе персонала;

· разработка системы организационного взаимодействия персонала. На этом этапе разрабатывается система мотивации, организуются команды по выполнению работ, создаются и внедряются программы по подготовке специалистов;

· подготовка поддерживающих информационных систем;

· выявление имеющихся ресурсов (финансы, оборудование, программное обеспечение, персонал), необходимых для осуществления реинжиниринга;

· внедрение обновленных процессов на основе их интеграции, обучения сотрудников, перехода к новой организации деятельности компании.

Результаты реинжиниринга – глубокие изменения в организационной культуре, бизнес-процессах, структуре и технологиях, базирующиеся на осуществлении запланированных организационных изменений. В таблице 14 показаны типичные итоги изменений в результате использования технологий бизнес-реинжиниринга.

Необходимое условие успеха реинжиниринга – наличие команды квалифицированных специалистов в области управления. Ее успешная работа гарантируется непосредственным вхождением в команду руководителя организации и других топ-менеджеров. При этом важно четко определить роли всех членов команды изменений.

Таблица 14.

Общие итоги осуществления реинжиниринга

Культура	Процесс	Структура	Технологии
Острая потребность в приспособлении к новым рыночным условиям	Выявление ключевых объектов изменений	Создание межфункциональных рабочих групп	Осознание необходимости внедрения новых информационных технологий в организации
Плодотворный поиск новых способов мотивации	Определение основных принципов производственного строительства	Конструирование структуры, основанное на функциональном принципе	Развитие инновационной деятельности происходит благодаря внедрению информационных систем
Обеспечение приоритета интересов потребителя как один из важнейших результатов культурных изменений	Усовершенствование многоступенчатых работ	Проблема соотношения традиционных и нынешних элементов структуры	Преобразование информационных элементов, носящих фрагментный характер, в единую систему
Признание роли инноваций в успехе компании	Модернизация производственных процессов и новаторский подход	Новая организационная иерархия	Модификация деятельности работников всех уровней
Переоценка основ деятельности организации	Претворение в жизнь революционных проектов. Выведение на качественно новый уровень производственных и управленческих процессов. Ориентация на потребителя	Изменение содержания различных видов работ. Тенденции партисипативного управления. Разъяснение сотрудникам целей и практических действий руководства; диалог с подчиненными. Ответственность руководства	Эффективное руководство. Тесное сотрудничество менеджеров и специалистов-технологов

Типичные ошибки при проведении реинжиниринга:

· попытки улучшать существующий процесс, вместо того чтобы перепроектировать его;

· недостаточная концентрация усилий и ресурсов на бизнес-процессах;

· ориентация только на перепроектирование бизнес-процессов, не обращение внимания на необходимость проведения других изменений;

· недооценка роли ценностей, культурных традиций, организационного климата, убеждений исполнителей, что ведет к неадекватной оценке готовности персонала активно участвовать в изменениях, предполагаемых реинжинирингом;

· недооценка стратегических перспектив изменений и стремление ограничиться малым, локальным успехом;

· преждевременное завершение процесса реинжиниринга при появлении трудностей и первых успехов;

· назначение в качестве руководителя команды реинжиниринга менеджера, плохо разбирающегося в сущности и применении метода;

· недостаточное выделение ресурсов на проведение реинжиниринга;

· концентрация исключительно на замыслах, в то время как необходимо обеспечить их реализацию.

Стратегии выхода

Даже не оставляющий надежды на благополучный исход прогноз посткризисного развития не отменяет рационального подхода к построению последовательности действий корпорации перед угрозой банкротства. Такие рациональные действия называются стратегиями выхода. Выход из отрасли ставит перед корпорацией задачу минимизировать ущерб. Это достигается рассмотрением и анализом альтернатив действий по изъятию инвестиций или выкупом предприятия у собственников. Рассмотрим рекомендации по проведению этих операций.

Изъятие инвестиций может быть определено как продажа организацией ее части другой стороне. Оно может быть внутренним, (закрытие части программы национализации) или же внешним – продажей части предприятия. В таблице 15 представлен весь спектр изъятия инвестиций.

Множество причин, по которым происходит изъятие инвестиций, можно разделить на ***оборонительные*** и ***наступательные.***

Наступательные причины:

· мобилизация значительных денежных средств для оборотного капитала;

· повышение прибыли на инвестиции организации;

· перенацеливание предприятия, поскольку изымаемая часть больше не нужна;

· компания должна остаться семейной без дальнейшего семейного наследования;

· технические изменения требуют вклада больших ресурсов, чем компания желает или способна вложить;

· прибыль ниже, чем у других стратегических хозяйственных единиц («бизнес-единиц»), и возможны лучшие варианты.

Оборонительные причины:

· компания не соответствует и не может соответствовать стандартам прибыльности;

Таблица 15.

Спектр изъятия инвестиций (по Дж. Койну и М. Райту)

Тип	Разделение собственности	Относительная частота	Новая форма собственности
Договор о франшизе	Полное; ограниченный период	Высокая	Дочерняя или независимая компания
Передача подрядов	Полное, однако сохраняются торговые связи	Высокая	Дочерняя компания
Продажи	Полное; обычно постоянное	Малых – высокая; больших – в зависимости от кризиса	Дочерняя компания
Выкуп управляющими (выкуп за счет заемных средств)	Обычно полное и постоянное; материнская компания может оставить за собой долю в капитале	Малых – высокая; больших – все возрастающая в Европе; высокая – в США	Независимая компания
Отделение, разделение	Скорее разрыв, чем разделение; может включать дробление собственности; обычно постоянное	Малых – высокая, особенно в передовых технологиях, где управляющие получают долю акций	Псевдонезависимая компания
Обмен активами (стратегическая торговля)	Полное, а обмен не ведет к изменению размеров материнской компании	Необычная; небольшие обмены активами возникают при антитрастовых изъятиях; крупные обмены средств добровольны	Дочерняя компания

· необходимо продать подразделение, чтобы избежать банкротства;

· контроль управляющих над изымаемым предприятием стал слишком сложным;

· продажа во избежание риска: дальнейшее расширение подразделения может происходить на таком уровне, с которым компания не хочет иметь дело;

· необходимо продать часть, чтобы избежать приобретения компании «хищниками»;

· доля рынка недостаточна.

Проблемы выбора и реализации стратегии изъятия инвестиций

Существуют свидетельства, позволяющие считать, что изъятия являются в большинстве своем неожиданными решениями, в отличие от тех, которые исходят из систематического, постоянно идущего процесса оценки, и более того, они являются слабо контролируемым действием. При этом имеется

ряд проблем, связанных с выбором подразделения для изъятия, которые обычно включают в себя финансовые аспекты и аспекты стратегии.

Вопрос об изъятии требует рассмотрения множества других проблем, которые имеют к нему отношение. Томпсон (1989) приводит их исчерпывающий список. Он предлагает сначала:

· проанализировать текущее положение продукта в его жизненном цикле совместно с предполагаемым перспективным потенциалом роста (прибыльности);

· сделать анализ текущего положения продукта или подразделения на рынке и возможностей получения конкурентного преимущества;

· определить альтернативы использования ресурсов, которые могут быть высвобождены;

· выделить потенциал для изъятия инвестиций из какого-либо рентабельного предприятия или вида деятельности для того, чтобы мобилизовать средства для инвестирования в то, что может быть еще более выгодным;

· произвести расчет: дешевле ли закрыть дело или же продолжить деятельность, несмотря на малую отдачу;

· определить, существуют ли серьезные препятствия к выходу и серьезные расходы, связанные с ним;

· рассмотреть вклады изымаемого подразделения в существующую синергию и в общую стоимость компании;

· решить вопрос возможности удовлетворения потребностей существующих покупателей за счет альтернативных товаров (услуг);

· учесть проблему материальных и нематериальных выгод от специализации и уменьшения масштабов диверсификации компании;

· найти подходящего покупателя; важно, чтобы покупатель не был бы компанией, которая может задействовать приоритетное предприятие для создания угрозы конкуренции оставшемуся направлению деятельности.

Выкуп управляющими

Выкуп обычно осуществляет команда управляющих, которая может включать служащих, организации, обеспечивающие большую часть акционерного капитала, а также банки и другие учреждения, которые ссужают деньги предприятию.

Команда управляющих. Это те, кто оказывают финансовую поддержку, надеются, что группа управляющих будет командой, компетентной в фундаментальных областях, обладающей навыками, необходимыми для успеха в конкурентной борьбе, и способностью выйти в жизнь с новыми стратегическими идеями.

Финансовые учреждения. Существует необходимость поиска соответствия ожиданий потенциальных заинтересованных лиц и способности предприятия удовлетворить эти ожидания.

Выкуп управляющими имеет следующие преимущества:

для продавца:

· предлагается быстрый и гибкий подход к выходу;

· нет необходимости искать покупателя: все лица, вовлеченные в действие, знакомы компании;

· выкуп часто рассматривается как положительное явление с точки зрения общественных отношений;

· может уменьшить заемные средства, изъять вложения из убыточного дела и дает возможность специализации или концентрации;

· переговоры обычно сосредоточиваются на финансовом комплексе вопросов, а не на «скрытой повестке дня»;

· остаются взаимосвязи и сохраняется преемственность;

для команды управляющих:

· перспектива постоянной занятости;

· сохраняется преданность предприятию в связи с перспективами личного финансового участия;

· покупатели знают о ситуации для определения ожидаемого движения денежных средств в предприятии;

· управляющие в курсе всех проблем и, вероятно, должны будут повысить производительность и уменьшить накладные расходы;

· предпосылки к значительной долгосрочной прибыли;

· быть в лучшем положении при переговорах, если их знание дела столь глубоко, что их отставка приводит к падению стоимости предприятия.

Выкупы управляющими должны различаться от закупок под управляющих. Последние случаются тогда, когда организация создается с тем, чтобы купить компанию. Обычно это начинается с финансистов, которые выявляют возможности, а затем создают команду управляющих для реализации этих возможностей.

Финансирование выкупа

Выкупы финансируются за счет совокупности капиталовложений, обеспечиваемых управляющими, институциональными акционерами и займами. Основные проблемы, возникающие в связи с финансированием выкупа, выглядят следующим образом:

· пакет акций обычно составляется из обыкновенных акций, привилегированных акций и обыкновенных акций с фиксированным дивидендом; привилегированные акции обычно приносят фиксированный ежегодный дивиденд;

· характер предоставляемых акций связан с имеющимся риском, ожидаемой прибылью и возможностью для инвестора выйти из дела без финансового ущерба;

· доля управляющих в акционерном капитале может меняться через механизм пропорциональности; там, где применяется этот принцип, количество обыкновенных акций, выпущенных для управляющих, возрастает, если достигаются определенные показатели по таким критериям, как прибыль или доход; цель этого механизма – обеспечить стимулы для команды управляющих, особенно в том случае, если их доля в акционерном капитале составляет всего лишь незначительный процент финансирования;

· необходимо учитывать пути выхода; эти пути особенно важны для финансовых организаций, которым, как правило, необходима гибкость; *Существует семь основных вариантов путей выхода:*

1. Ликвидация предприятия.
2. Продажа другой организации.
3. Выкуп из прибыли, когда управляющие используют прибыль для выкупа доли финансистов.
4. Использование управляющими собственных средств для выкупа доли финансистов.
5. Частная продажа акций финансистами.
6. Торговля акциями между управляющими и служащими.
7. Размещение акций на фондовой бирже.

Вопросы для самоконтроля:

1. Назовите факторы, обусловившие образование ТНК.
2. Классифицируйте ТНК по сфере деятельности и стране происхождения.
3. Воздействие ТНК на экономику страны: преимущества и недостатки.
4. Охарактеризуйте ТНК.
5. Опишите исследование Д. Гель деятельности ТНК.
6. Расскажите о теории У. Эгельхоффа.
7. Назовите особенности формирования ТНК в России.
8. Каков удельный вес ТНК в международной торговле, производстве, экспорте технологий, капитала?
9. Корпоративные действия, требующие одобрения акционеров;
10. Механизм взаимодействия между ключевыми участниками.
11. Общая характеристика англо-американской модели и ее отличительные признаки.
12. Схема японской модели и ее отличие от англо-американской модели.
13. В чем заключается схожесть и отличия немецкой модели управления корпорацией с англо-американской и японской?

ГЛАВА 8. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИИ

8.1 Миграция капитала как основа инвестирования

Международная миграция капитала как явление начала активно развиваться в период становления мирового хозяйства. Дополняя и опосредуя международную миграцию товаров, оно становилось постепенно неотъемлемой, определяющей, отличительной чертой современной мировой экономики и международных экономических отношений.

Согласно оценкам экспертов среднегодовые темпы прироста прямых зарубежных инвестиций составили в 80-е годы почти 34%. что в 5 раз превышало темпы расширения мировой торговли.

На современном этапе международное движение капитала служит определяющим элементом в функционировании мировой экономики, развитии прочих форм хозяйственных международных связей.

Перемещение капитала за рубеж (вывоз капитала) представляет собой процесс, в ходе которого происходит изъятие части капитала из национального оборота одной страны и помещение его в различных формах (товарной, денежной) в производственный процесс и обращение другой, принимающей страны. Международное движение капитала означает миграцию капиталов между странами, которая приносит доход их собственникам.

Среди причин перемещения капитала за рубеж выделяется относительная избыточность в собственной стране, стране-доноре. Это позволяет размещать капитал за границей в поисках сравнительно большей прибыльности и получать при этом доход, как в форме дивиденда, так и процента.

Объективной основой международной миграции капитала является неравномерность экономического развития стран мирового хозяйства, которая на практике выражается:

· в неравномерности накопления капитала в различных странах; в «относительном избытке» капитала в отдельных странах;

· в несовпадении спроса на капитал и его предложения в различных звеньях мирового хозяйства. По оценкам специалистов, на начало 90-х годов размер «относительных избытков» капитала достиг 180–200 млрд. долларов.

На развитие процесса международной миграции капитала влияют две группы факторов, среди которых:

1. Факторы экономического характера:

· развитие производства и подержание темпов экономического роста;

· глубокие структурные сдвиги как в мировой экономике, так и в экономике отдельных стран (особенно с воздействием НТР и развитием мирового рынка услуг);

· углубление международной специализации и кооперацией производства;

· рост транснационализации мировой экономики (так, объемы производства продукции зарубежными фирмами США в 4 раза превышают объемы товарного экспорта из самих США);

· рост интернационализации производства и интеграционных процессов;
· активное развитие всех форм международных экономических отношений.

2. Факторы политического характера:

· либерализация экспорта (импорта) капитала (СЭЗ, оффшорные зоны и т.д.);
· политика индустриализации в странах «третьего мира»;
· проведение экономических реформ (приватизация государственных предприятий, поддержка частного сектора, малого бизнеса);
· политика поддержки уровня занятости.

Наряду с этим имеет мест экономическая целесообразность, непосредственно стимулирующая субъекты капитала к экспорту и импорту капитала, которая заключается в:

· получении дополнительных прибылей;
· установлении контроля над другими субъектами;
· обходе протекционистских барьеров, выдвигаемых на пути движения товарных потоков;
· приближении производства капитал новым рынкам сбыта (например, на территории СНГ должно быть создано около 200 совместных предприятий с итальянским капиталом по производству макаронных изделий);
· получении доступа капитал новейшим технологиям;
· сохранении производственных секторов путем создания зарубежных филиалов;
· экономии на налоговых платежах, особенно при создании и регистрации промышленности в оффшорных зонах и СЭЗ;
· снижении расходов на охрану окружающей среды.

Классификация форм международного движения капитала отражает различные стороны этого процесса и производится по различным показателям.

По источникам происхождения различают частные и государственные капиталовложения.

Государственные капиталовложения – это государственные займы, ссуды, гранты (дары), помощь, международное перемещение которых определяется межправительственными соглашениями. Сюда же относятся кредиты и иные средства международных организаций (например кредиты МВФ). Но в любом случае это деньги налогоплательщиков, хотя и идущие до получателя разным путем.

Частные капиталовложения – это средства из не государственных источников, помещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа частными лицами (физическими или юридическими).

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.

По срокам заграничные капиталовложения делятся на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. К последним относятся все вложения более чем на 15 лет. Сюда 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 и частные кредиты). Краткосрочные – это вложения сроком до 1–1,5 года. Среднесрочные – от 1 до 5–7 лет.

По характеру использования зарубежные капиталовложения бывают ссудными и предпринимательскими.

Первые означают предоставление средств взаймы или ради получения прибыли в форме процента. В этой сфере довольно активно выступают капиталы из государственных и вложения из частных источников.

Предпринимательские инвестиции прямо или косвенно вкладываются в производство и связаны с получением того или иного объема прав на получение прибыли в форме дивиденда. Чаще всего речь идет о вложениях частного капитала.

По целям предпринимательские капиталовложения делятся на прямые и портфельные инвестиции.

Прямые зарубежные инвестиции являются вложением капитала во имя получения долгосрочного интереса и обеспечения его с помощью права собственности или решающих прав в управлении. В основном прямые иностранные инвестиции являются частным предпринимательским капиталом.

Портфельные инвестиции не обеспечивают контроля за объектом вложения, а дают лишь долгосрочное право на доход, причем даже преимущественное в смысле очередности в получении такого дохода.

Международный валютный фонд в этом контексте (т.е. «цели») выделяет еще одну группу – «прочие инвестиции», в которые в основном входят международные займы и банковские депозиты.

В связи с продолжающейся нестабильностью экономического положения Российской Федерации многие ведущие экономисты связывают будущее нашей страны с привлечением в широких масштабах в российскую экономику иностранных инвестиций, что преследует долговременные цели создания в России цивилизованного общества, характеризующегося высоким уровнем жизни населения. Трудно поверить, что одни иностранные инвестиции помогут поднять экономику нашей огромной страны. Но с другой стороны, они могут послужить стимулом, катализатором развития и роста внутренних инвестиций. Приток зарубежных капиталовложений жизненно важен для достижения таких целей, как выход из современного кризисного состояния, начальный подъем экономики. При этом российские общественные интересы не совпадают с интересами иностранных инвесторов, следовательно, важно привлечь капиталы так, чтобы не лишить их владельцев собственных мотиваций, одновременно направляя действия последних на благо общественных целей.

Эта задача разрешима, но для этого в первую очередь нужно изучить конкретное состояние в области привлечения иностранных инвестиций в настоящих российских условиях, рассмотреть экономическую и законодательную базы, обеспечивающие инвестиционный климат в стране. При этом большое внимание надо уделить последней из указанных, так как сегодня именно неопределенность в данной сфере ограничивает инвестиционный процесс, то есть наблюдается своеобразный парадокс: сильнейший инструмент по привлечению зарубежного капитала одновременно является основной причиной, удерживающей инвесторов от крупных вложений.

С учетом серьезного технологического отставания российской экономики по большинству позиций России необходим иностранный капитал, который мог бы принести новые (для России) технологии и современные методы управления, а также способствовать развитию отечественных инвестиций. Опыт многих развивающихся стран показывает, что инвестиционный бум в экономике начинается с прихода иностранного капитала. Создание собственных передовых технологий в ряде стран начиналось с освоения технологий, принесенных иностранным капиталом.

Среди регионов России 66% всего иностранного капитала ($4 млрд. 291,6 млн.) было вложено в экономику Москвы.

На долю развитых стран приходится более четырех пятых всех инвестиций в Россию, причем из США в 1996 году поступило $1 млрд. 695 млн. (26,1%), из Швейцарии – $1 млрд. 323 млн. (20,3%), из Нидерландов – $980 млн. (15,1%), из Великобритании – $486 млн. (7,5%).

Столь небольшие объемы иностранных инвестиций можно объяснить плохим инвестиционным климатом, создавшимся в настоящее время в России, а также настороженным отношением к иностранному капиталу со стороны государства и руководителей некоторых предприятий.

Опыт многих стран «третьего мира», особенно латиноамериканских, показывает, что неблагоприятные условия для работы иностранных компаний внутри страны приводят к необходимости внешних государственных займов и возрастанию внешнего долга страны. Причем, поскольку государственные займы обычно используются неэффективно, то большие внешние долги начинают тормозить развитие экономики. Кроме того, государственные займы являются рычагом политического давления и причиной экономических уступок.

Активная деятельность по привлечению иностранных инвестиций в отечественную экономику началась в СССР в годы перестройки – в 1987 г. были приняты первые нормативные документы, которые положили начало регулированию прямых иностранных инвестиций в российскую экономику. Важнейшим законодательным актом, и по сей день регулирующим деятельность иностранных инвесторов в России, явился принятый в 1991 г. закон «Об иностранных инвестициях в РСФСР».

Процесс массовой приватизации в России в 1992–94 гг., стремительное развитие российского рынка ценных бумаг и создание его нормативной базы впервые в отечественной истории создали предпосылки для развития зарубежных портфельных инвестиций в России. Вместе с тем, несмотря на определенный прогресс в последнее время, противоречивость, неполнота и нестабильность нормативно-правовой базы остаются одними из важнейших препятствий на пути привлечения иностранных инвестиций в Россию.

Инвестиционный климат Российской Федерации в период с 1991 по 1999 гг.

Вопрос об инвестиционном климате в России всегда был на первом плане. От него, возможно, более чем от всех других факторов зависит будущее российской экономики. Это связано со следующим:

1. Туго затянутый узел социальных, экономических и политических проблем России можно развязать только при условии, что будет обеспечен экономический рост, причем долгосрочный, не менее 4–5% в год в течение 20 лет. Иначе придется продолжить сокращение социальных расходов, и отставание страны будет увеличиваться.

2. Эту задачу можно решить только при масштабном притоке инвестиций. Загрузка имеющихся мощностей, учитывая их старение и низкую эффективность, позволит увеличить ВВП не более чем на 8–12%.

3. Есть два принципиально различных пути увеличения инвестиций. *Первый* – мобилизация ресурсов в руках государства и рост государственных капитальных вложений, что в России сегодня практически невозможно.

4. *Второй путь* – привлечение в крупных масштабах частных инвестиций – более естествен для рыночной экономики. Но для них как раз нужен благоприятный инвестиционный климат, столь благоприятный, чтобы стимулировать, сбережения и чтобы Россия получила предпочтение на международном рынке капитала. Только в этом случае приток иностранных инвестиций будет дополнен прекращением оттока капитала отечественного.

5. Между тем инвестиционный климат в России ныне крайне неблагоприятен. Объем инвестиций в основной капитал за последние 12 лет сократился в 5 раз. Ежегодный отток капитала в 1997–1998 гг. составляет как минимум 10–15 млрд. долларов, а всего за годы реформ – 130–140 млрд. долларов. За эти же годы прямые иностранные инвестиции составили в общей сложности – примерно 10–15 млрд. долларов, а без кредитов менее половины этой суммы.

Если в первые годы реформ темпы преобразований в России внушали инвесторам определенный оптимизм, то затем темп был потерян, и интерес инвесторов в значительной мере утрачен.

Общее мнение работающих в России иностранных компаний: за годы реформ страна проделала огромный путь по формированию рыночной экономики. Создана достаточно современная законодательная база. Идут, пусть не так быстро как хотелось бы, процессы становления институтов всех рынков, складывается необходимая деловая культура.

Вместе с тем для решения назревших проблем России, вывода ее из системного кризиса, обусловленного многолетним господством плановой экономики, требуются новые масштабные усилия.

Россия остро нуждается в реструктуризации своей экономики на современной технологической основе, чтобы существенно поднять свою конкурентоспособность и завоевать позиции на рынках. Для этого потребуется за 20 лет более $ 2-х трлн. инвестиций из всех источников.

Сегодня же износ основных фондов российских предприятий более 50%. доля производственного оборудования с возрастом более 15 лет – 46%.

Объем инвестиций в основной капитал снижается уже 12 лет и составляет по состоянию на май 1999 г. 22% от уровня 1991 г. В 1998 г. инвестиции снизились еще на 6.8% в сравнении с предыдущим годом. Наблюдается значительный отток капитала, а всего за годы реформ, по наиболее взвешенным оценкам – 130–140 млрд. долларов.

Таблица 16.

Объемы инвестиций в основной капитал по источникам финансирования
(млрд. руб., в ценах, соответствующих лет с учетом деноминации)

Показатели	1995	1996	1997	1998	1999*	1995 в %	1996 в %	1997 в %	1998 в %	1999* в %
Инвестиции в основной капитал, всего млрд. руб.	267,0	376,0	408,8	402,4	525,0	100	100	100	100	100
Динамика инвестиций к пред. году, %	90,0	82,0	95,0	93,3	100,0					
Индекс-дефлятор	272,7	171,8	114,5	105,5	131,0					
Предприятия, млрд. руб.	208,8	300,4	324,2	339,7	434,3	78,2	79,4	79,3	84,4	82,7
Собственные средства	167,5	238,1	248,6	243,9	326,0	62,7	63,3	60,8	60,6	62,1
Привлеченные средства, в том числе:	41,3	62,3	75,6	95,8	108,3	15,5	16,6	18,5	23,8	20,6
Население (на жил. Строительство)	6,6	12,0	15,4	17,6	24,0	2,5	3,2	3,8	4,4	4,6
Прямые иностранные инвестиции	10,0	11,0	2,2	8.8	11,5	3,7	2,9	0,5	2,2	2,2
Государство, в том числе:	58,2	75,6	84,6	62.7	90,7	21,8	20,1	20,7	15,6	17,3
Федеральный бюджет	30,7	37,1	41,5	20,7	36,3	11,5	9,9	10,2	5,1	6,9
Профинансировано с учетом взаимозачетов	12,7	23,4	13,1	4,2	6,7	4,8	6,2	3,2	1,0	1,3
Региональные и местные бюджеты	27,5	38,5	43,1	42,0	54,4	10,3	10,2	10,5	10,4	10,4
Дефицит консолидированного бюджета	-91,2	-184,7	-246,2	-113,7	-93,7					
Государственное накопление	-33,0	-109,1	-161,6	-51,0	-3,0	-12,4	-29,0	-39,5	-12,7	-0,6

Приток прямых частных иностранных инвестиций с 1993 г. составил около $ 10 млрд. Это примерно 8–10% от объема капитала, вывезенного из страны за эти годы, или минимальная оценка годового оттока капитала.

Внешнее финансирование от международных финансовых организаций и правительств других государств не покрывает потерь от вывоза капитала (всего от МВФ и МБ получено около $ 25 млрд.).

Данные таблицы 16 наглядно иллюстрируют тот факт, что большую часть, основной объем инвестиций в основной капитал производят предприятия (83%), в том числе на 20% за счет привлеченных средств. Более половины этих вложений приходится на федеральные естественные монополии. Так в 1998 г. РАО «Газпром» инвестировало 35.8 млрд. рублей, РАО ЕЭС «Россия» (головная компания) – 2.3 млрд. рублей. Это означает, что обрабатывающая промышленность деградирует, испытывая острейший недостаток инвестиций при отсутствии внутренних источников накоплений. Отсюда – ухудшение структуры российской экономики, способное вывести ее из ряда индустриально развитых стран.

В процессе монетизации экономики объем инвестиций может еще больше сократиться, так как в «живых» деньгах инвестиционные товары могут заметно подорожать по сравнению с расчетами по бартеру или в денежных суррогатах, снизив склонность предприятий к инвестициям.

Сбережения населения, образующие во всем мире основу долгосрочных инвестиций, России весьма низки. К приведенным выше данным (4.4% всех инвестиций в 1998 г., считая только жилищное строительство) можно присовокупить показатели сбережений в виде прироста наличных денег, включая валюту, вкладов в банках, вложений в ценные бумаги, которые в сумме составляют 5–10% доходов населения. Механизмы трансформации сбережений населения в инвестиции в реальную сферу практически не работают.

Государственное накопление, определяемое как разность государственных инвестиций и бюджетного дефицита, на начало 1999 г. в России отрицательно 12 лет.

Таблица 17.

Соотношение между показателями по данным Минэкономики

Показатели	1995	1996	1997	1998	1999
Прямые иностранные инвестиции, всего (млрд. долларов США)	1,4	2,1	5,4	3,4	3,4
В том числе: капиталообразующие инвестиции	1,4	2,1	1,0	0,9	0,5

Следует также учесть большой внешний долг России, который она имела на 1999 г. Ежегодные расходы на его обслуживание составляли не менее 8–10 млрд. долларов США, то есть сумму, примерно равную половине всех российских инвестиций в основной капитал. Иными словами, долг существенно сокращал внутренние источники инвестиций.

С учетом всех этих факторов можно сделать вывод, что ***перспективы экономического роста в России при сложившихся тенденциях развития были весьма сомнительны.*** Ситуацию может изменить только резкое повышение инвестиционной активности на базе частных инвестиций. А для этого понадобится радикальное улучшение инвестиционного климата.

Частные инвесторы принимают решения об инвестировании, ориентируясь в основном на два параметра: доходность и риск. Потенциально в

России огромные возможности для высокодоходных инвестиций. Не достает грамотно подготовленных инвестиционных проектов специалистов и организаций, способных их разрабатывать с учетом современных требований. Что же касается рисков, то они чрезвычайно высоки.

В этих условиях инвестору, российскому или зарубежному, принимающему решения о вложениях в России, приходилось учитывать не только высокие налоги и произвол чиновников, но и повышенные расходы на безопасность, иной раз – договариваться с бандитами, давать взятки, нести риски в случаях помещения денег в российские банки, сталкиваться с неспособностью покупателей рассчитываться живыми деньгами, бартером или взаимозачетами.

Со слов видного российского предпринимателя, при первом взгляде на эти явления вырисовывается следующая картина:

Представим, что некоторый инвестор заработал 1 миллион. Если он законопослушен, ему придется заплатить совокупные налоги в размере 600–700 тысяч, не считая иных непроизводственных расходов, а оставшиеся 300–400 тысяч положить в отечественный банк. После того как банк исчезнет (отечественные банки, как показали последние годы, долго не живут) даже самый благонамеренный инвестор утратит желание играть с российским государством в экономические игры по предложенным правилам.

Эта картина не для нагнетания отрицательных эмоций, но для наглядного представления об остроте проблемы и об исходном пункте, с которого придется ее решать.

Огромное влияние на инвестиционный потенциал России оказал кризис 1998 г.

Кризис 1998 года еще больше обострил ситуацию, поскольку после дефолта по ГКО кредиты для России стали практически недоступны, тогда как подошло время резкого увеличения расходов на обслуживание ранее взятых займов и кредитов. Произошедшая в результате отказа Правительства РФ от своих обязательств по ГКО переоценка степени риска инвестиций в Россию существенно увеличила стоимость привлечения иностранных инвестиций для всех российских реципиентов.

События августа 1998 г. нанесли колоссальный улар по перспективам привлечения в Россию портфельных иностранных инвестиций. Российские предприятия практически лишились возможности выйти на мировые финансовые рынки в целях привлечения финансирования.

Девальвация рубля привела к многократному утяжелению российского внешнего долга. Лишь благодаря успешным переговорам лета 1999 г. Россия получила двухлетнюю передышку. Однако если за это время России не удалось бы увеличить ресурсы, используемые для обслуживания государственного долга, а также договориться о глубокой реструктуризации долга, включая списание хотя бы 50% его величины и установление реально выполнимого графика погашения, то финансовое банкротство государства оставалось бы постоянной угрозой, увеличивающей риски инвестирования в России.

Практически рухнула бы российская банковская система. Российские коммерческие банки и другие финансовые институты не могли рассматриваться в качестве потенциальных долгосрочных инвесторов в отечествен-

ное производство. Более того, наши банки, отказываясь исполнять свои обязательства и перекачивая средства в банки-дублеры *(bridge banks),* надолго подорвали доверие к себе и к российскому рынку.

В этот период снизились реальные доходы населения и потребительский спрос, что является сдерживающим фактором для потенциального роста ВВП.

В то же время девальвация привела к относительному повышению конкурентоспособности российских товаров, начался активный процесс импортозамещения. Рост промышленности за январь – август 1999 г. составил 5,9 процента относительно аналогичного периода прошлого года.

Финансовые ресурсы, ранее уходившие на рынок высокодоходных ГКО, после кризиса стали оставаться в реальном секторе и обслуживать обращение товаров.

Покупатели в первом полугодии 1999 г. платили 47,7% денежными средствами, а в 1998 г. – лишь 40,3%. В результате улучшилось финансовое положение предприятий, уменьшилась роль бартера, снизилась острота бюджетного кризиса.

Однако в инвестиционной сфере заметных позитивных сдвигов не наблюдалось. Улучшение финансовых результатов отдельных предприятий не повлекло за собой повышения инвестиционной активности, т.е. полученные в результате улучшения условий конкуренции прибыли пока не превратились в инвестиции. (Инвестиции в основной капитал за январь – август 1999 г. составили 99.3% от аналогичного периода 1998 г., продолжив отрицательную тенденцию последних лет). Иностранные инвестиции впервые существенно сократились за все годы реформ (за первое полугодие 1999 г. – 55,5% от уровня первого полугодия 1998 г.). Рейтинг России как страны, принимающей инвестиции, резко упал. Ни одно суверенное государство, для которых рассчитывается кредитный рейтинг, не имело в последнее десятилетие столь низкого кредитного рейтинга, как Россия осенью 1998 г. (на уровне С, что соответствует самому низкому из аутсайдерских рейтингов).

По оценкам компании Arthur Andersen, относящимся к середине 1999 г., основные параметры инвестиционного климата в России улучшались в 1995–98 гг. После кризиса произошло ухудшение по некоторым параметрам, хотя оно не было драматическим. Нет позитивных сдвигов в налоговой системе, в валютном регулировании, в сокращении бюрократии. Уровень коррупции оценен как «очень плохой», причем до начала известных скандалов.

Конкуренция на международном рынке капиталов. Капиталы, необходимые России для реструктуризации, наша экономика сможет получить только в том случае, если условия для размещения инвестиций в России будут относительно лучше, чем в странах, конкурирующих за привлечение капитала. Это касается и отечественных инвесторов, предпочитающих сегодня вывозить инвестиции преимущественно в развитые страны Запада, и тем более инвесторов иностранных. Оживление мировой экономики после финансового кризиса создает благоприятные условия для возобновления роста иностранных инвестиций в масштабе мировой экономики. Это будет означать постепенное возвращение к характерным для 90-х годов тенденциям расширения иностранных инвестиций в странах с развивающи-

мися рынками. В период 1992–1997 гг. ежегодный приток частных иностранных инвестиций в эти страны составлял примерно 166 млрд. долл., из которых около 55% приходилось на прямые инвестиции.

Кризис слабо затронул прямые инвестиции. В 1998 г. их чистый приток в страны с развивающимися рынками составил 131 млрд. долл., что лишь на 11.5 млрд. долл. меньше, чем в 1997 г., и на 15 млрд. долл. больше, чем в предкризисном 1996 г. Напротив, сумма чистых портфельных инвестиций устойчиво сокращалась с 80,8 млрд. долл. в 1996 г. до 36. млрд. долл. в 1998 г. Наиболее сильно пострадали позиции стран с развивающимися рынками в сфере привлечения иных финансовых инвестиции (главным образом кредитов частному сектору): по данной статье в 1997–1998 гг. наблюдался чистый отток средств (60 млрд. долл. в 1996 г. и 103 млрд. долл. в 1998 г). Таким образом, в 1997–1998 гг. отрицательное сальдо движения финансовых инвестиций (портфельных и иных) составило 60 млрд. долл. Опыт предыдущих кризисов, в частности мексиканского, свидетельствует о возможности быстрого перехода к положительной динамике притока финансовых инвестиций.

В области прямых инвестиций сравнительные позиции России выглядят достаточно скромно. По накопленной за период 1989–1998 гг. сумме прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на душу населения Россия занимает лишь 21 место среди 25 стран Центральной и Восточной Европы и СНГ. По отношению объема иностранных инвестиций к размеру ВВП ситуация еще менее утешительная. Даже в 1997 г., когда приток ПИИ был максимальным. Россия с показателем 0.8% оказалась на предпоследнем месте в списке стран Центральной и Восточной Европы и СНГ.

Прогнозировать ситуацию с портфельными инвестициями труднее ввиду неопределенности перспектив азиатских экономик. Однако не вызывает сомнения, что основными получателями этих инвестиций останутся развивающиеся страны западного полушария, доля которых в 1992–1997 гг. составляла около 50%. Доля, на которую могла рассчитывать Россия, очень невелика, и впредь ее можно будет увеличить лишь с большим трудом, за счет заметного улучшения инвестиционного климата.

Последние месяцы 1999 г. ситуация на рынках стала более благоприятной для России, но в основном за счет стабилизации мирового финансового рынка и появления свободных ресурсов. Внутренние российские условия пока не становятся более привлекательными. Иностранные компании размещают в России производство лишь товаров первой необходимости.

Неурегулированность проблемы государственного долга частным организациям усугубила недоверие рядовых инвесторов к российскому правительству и его гарантиям и обещаниям, а политическая нестабильность, кадровая чехарда и информационные войны привели к тому, что в целом инвесторы предпочли занять выжидательную позицию по отношению к России.

Эта ситуация несомненно была критической, особенно в стратегическом плане. Кризис доверия губителен, прежде всего, для прямых инвестиций, так как они предполагают специфицированную и менее ликвидную форму капитала. Фактически в этот период времени не более 5 крупнейших мировых компаний разместили свое производство в России, несмотря на популяр-

ность их брэндов на российском рынке и высокий потенциальный спрос. Это является важным негативным сигналом для более мелких производителей, идущих на новые рынки в фарватере мировых гигантов.

В рейтинге конкурентоспособности на 1999 г., составляемым International Institute for Management and Development (Швейцария) для 47 стран на основании анализа 2888 критериев, Россия занимает «почетное» 47 место. Журнал «Institutional investor» в «Institutional Investors 1999г. Country Credit Ratings» определяет кредитный рейтинг России в 20 баллов из 100 возможных (максимум символизирует наименьшую вероятность дефолта по суверенному долгу), что ставит ее на 104 место в списке из 133 стран. Это как бы внешняя среда, с которой придется считаться.

Таблица 18.

Сравнительный анализ с вложениями в другие страны

Страны	Льготы (% от вложенных средств)	Комментарии
Польша	100%	Кредит по налогам до 100% инвестированных средств
Бельгия	100%	Льготы для инвесторов
Италия	210%	Льготы для инвесторов и налоговые каникулы сроком на 10 лет
Великобритания	30%	Льготы для инвесторов, создающих рабочие места и обучающий персонал. Ускоренная амортизация и льготы по налогам
Ирландия	75%	Льготы для инвесторов, создающих рабочие места, и налоговые каникулы сроком на 11 лет
Китай	60%	Снижение ставки корпоративных налогов и налоговые льготы на реинвестируемую прибыль
Саудовская Аравия	130%	Налоговые каникулы сроком на 10 лет
Узбекистан	75%	Налоговые каникулы сроком на 7 лет
Казахстан	65%	Налоговые каникулы сроком на 5 лет с последующим 50% снижением налогов еще на 5 лет
Россия	25%	Оценочно, 50% таможенных пошлин на готовую продукцию + региональные и местные льготы

Хотя создание особого режима для иностранных инвестиций противоречит принципу свободной конкуренции, те страны, которые успешны в конкуренции на мировом рынке капитала, реально предоставляли иностранцам более льготные условия для предпринимательской деятельности.

По методике компании «Procter&Gamble» льготы иностранным инвесторам в разных странах отражены в таблице 23.

По данным, опубликованным в докладе ООН за 1998 г. «World Investment report. Trends and Determinants», число стран, корректирующих свое законодательство в сторону либерализации экономических условий, повышение роли рыночных механизмов, значительно возросло в течении 90-х годов, превысив

в 1997 г отметку 70. Общее число изменений инвестиционного режима превысило 150, из которых более благоприятны для прямых инвестиций – 135, менее благоприятны – 16. Это свидетельствует о том, что конкуренция на мировых финансовых рынках за инвестиционные ресурсы ожесточается.

8.2 Характеристика инвестиционного климата в России

8.2.1. Факторы, определяющие инвестиционный климат Понятие *«инвестиционный климат»* отражает степень благоприятности ситуации, складывающейся в той или иной стране (регионе, отрасли), по отношению к инвестициям, которые могут быть сделаны в страну (регион, отрасль). Оценка инвестиционного климата основывается на анализе факторов, определяющих инвестиционный климат и способствующих экономическому росту. Обычно применяются выходные параметры инвестиционного климата в стране (приток и отток капитала, уровень инфляции и процентных ставок, доля сбережений в ВВП), а также входные параметры, определяющие значения выходных, характеризующие потенциал страны по освоению инвестиций и риск их реализации. В их числе:

· природные ресурсы и состояние экологии;
· качество рабочей силы;
· уровень развития и доступность объектов инфраструктуры;
· политическая стабильность и предсказуемость, вероятность возникновения форс-мажорных обстоятельств;
· макроэкономическая стабильность: состояние бюджета, платежный баланс, государственный, в том числе внешний долг;
· качество государственного управления, политика центральных и местных властей;
· законодательство, полнота и качество в плане регулирования экономической жизни, степень либеральности;
· уровень соблюдения законности и правопорядка, преступность и коррупция;
· защита прав собственности, уровень корпоративного управления;
· обязательность партнеров при исполнении контрактов;
· качество налоговой системы и уровень налогового бремени;
· качество банковской системы и других финансовых институтов;
· доступность кредитования;
· открытость экономики, правила торговли с зарубежными странами;
· административные, технические, информационные и другие барьеры входа на рынок;
· уровень монополизма в экономике.

Традиционно принято считать, что главные конкурентные преимущества России – это богатые природные ресурсы, высокий уровень образования и сильный интеллектуальный потенциал.

Но уже в отношении качества рабочей силы необходимо трезво оценивать нашу конкурентоспособность. Сравнительная интегральная оценка

качества рабочей силы, которую швейцарский институт Berі ежегодно определяет для 49 стран, характеризовала Россию как страну не очень благоприятную для размещения производства, на рубеже с группой стран, не подходящих для размещения какого-либо производства. Вопреки распространенному мнению о дешевизне российской рабочей силы, соотношение зарплаты и производительности труда российских рабочих проигрывает аналогичному показателю во многих странах, составляя 1/5 от максимального уровня. Трудовая дисциплина по отношению к труду оценивается в 1/3 от возможного максимального уровня. Весьма ограниченное количество трудящихся обладали квалификацией и культурой производства, необходимыми для современного компьютеризированного производства.

Что касается инфраструктуры, то она обычно оценивается как явно слабая. Необъятные просторы оборачиваются значительными транспортными издержками, что снижает привлекательность регионов, удаленных от рынков сырья и сбыта. Отсутствие современной инфраструктуры значительно увеличивает величину необходимых первоначальных затрат[11].

Политическая стабильность и предсказуемость представляют одно и из самых уязвимых мест российского инвестиционного климата. Однако, сейчас инвесторы ожидают, что с завершением парламентских и президентских выборов ситуация по этому фактору значительно улучшится.

Остановимся на анализе наиболее существенных из остальных факторов.

8.2.2. Макроэкономика. Макроэкономические показатели в течение 1991–1999 гг. ухудшились вследствие кризиса, но следует подчеркнуть, что достигнутая ранее финансовая стабилизация не сорвана. Инфляция повысилась, составив за первые восемь месяцев 1999 г. около 30%, но не вышла за допустимые рамки (в 1999 г. ожидается около 50% против 11% – в 1997 г.). Достигнута относительная стабильность рубля. Наблюдается устойчивое положительное сальдо внешнеторгового баланса (13.3 млрд. долларов за первое полугодие; за аналогичный период 1998 г. – 2.5 млрд. долларов), так как объемы экспорта и импорта сократились на 12% и 44% соответственно по сравнению с тем же периодом 1998 г. В анализируемый период значительно ухудшился платежный баланс. Наблюдается рост промышленного производства (в августе 1999 г. – на 14.2% по сравнению с августом 1998 г.; за январь – август 1999 г. – на 5.9% по сравнению с аналогичным периодом 1998 г.), чему немало способствовал продолжительный период относительной стабильности цен естественных монополистов и ТЭКа.

Надо учитывать, что макроэкономические параметры зависят не только от внутренних российских данных, но и от мировых, конъюнктура которых в данный момент сложилась благоприятным образом для российской экономики.

Вместе с тем еще в 1996 г. стало ясно, что только макроэкономической стабилизации и даже снижения процентных ставок будет недостаточно для возобновления экономического роста и повышения инвестиционной активности. Кризис 1998 г. подтвердил, что нужны серьезные и комплексные институциональные изменения.

8.2.3. Состояние государственного долга. Сильнейшим фактором нестабильности, связанным с возможной финансовой несостоятельностью госу-

дарства, является огромный государственный долг, в первую очередь внешний, который на данный момент времени имела Россия. Объем государственного долга несопоставим с источниками обеспечения, временная структура платежей по обслуживанию государственного долга крайне неблагоприятна. В 1999 г. объем внешнего долга правительства РФ составлял более 150 млрд. $, что эквивалентно приблизительно 90% ВВП 1999 г. Запланированные платежи должны были составить около 90% доходов бюджета, что нереально. Можно отметить немного стран в мире, которые строили государственный долг столь безграмотно, как Россия в 1995–1998 гг. Все известные аксиомы, касающиеся технологии управления государственным долгом, были нарушены.

Состояние государственного долга предопределяет низкий кредитный рейтинг России и высокие процентные ставки, поэтому без решения проблемы задолженности нельзя было рассчитывать на значительный приток капитала на приемлемых условиях. Если Правительство не будет придерживаться общепринятых методов цивилизованного решения проблемы государственных обязательств, потенциальные инвесторы получат сигнал о неготовности государства соблюдать права собственности и контрактные обязательства, а это увеличит риск для капитала, вкладываемого в российскую экономику, и сократит число желающих это делать.

В то же время полное обслуживание долга непосильно для российской экономики. Нужна глубокая реструктуризация долга, а это возможно только при наличии убедительной программы реформ.

8.2.4. Государственное управление и экономическая политика. Государственное управление является критически важным фактором в период трансформации экономики. Фактически в переходный период Россия была слабым государством. Это обусловлено следующим:

· сохранением практически всех институтов государственной власти советского периода после радикальной смены режима и необходимостью пользоваться этими институтами;

· противостоянием исполнительной и законодательной ветвей власти;

· столкновением федеральной власти и регионов в борьбе за распределение прав и ресурсов;

· неоднородностью исполнительной власти, в которой всегда были представлены и сторонники реформ, и представители прежней бюрократии;

· подверженностью исполнительной власти влиянию частных интересов, в последние годы частные интересы преобладали над общественными;

· чрезмерностью обязательств государства, доставшихся от советского периода и новых, которые оно не в состоянии выполнять, подрывая тем самым свои авторитет в глазах населения и других контрагентов;

· низкой оплатой труда чиновников госаппарата, что ведет к коррупции и падению профессионализма.

С советских времен сохраняется тенденция приносить экономические интересы, в том числе частного сектора, в жертву политике. В России отсутствовало четкое разделение между властью и бизнесом, что приводит к сращиванию капитала и государства, чрезмерному влиянию частных лиц на выработку государственной политики и личной заинтересованности

федеральных чиновников в определенных решениях. Государство выступает зачастую как игрок, нежели как регулятор экономических процессов. Эта проблема усугубляется широким распространением коррупции и использованием неравнодоступной (инсайдерской) информации в регулирующих органах. Рынок уже неоднократно наказывал за это. Дефолт и девальвация 1998 г. были следствием безудержного наращивания государственного долга в 1995–1996 гг. в угоду достижению политических целей. Олигархи, искусственно созданные государством в 1993–96 гг. исходя из текущего видения политических потребностей, стали в дальнейшем сильным тормозом для эффективных преобразований.

Делегирование прав по доверительному управлению государственными пакетами в акционерных обществах неэффективно, так как интересы государства как собственника не соблюдаются. В частности, представители государства в «Газпроме» неоднократно голосовали против распределения дивидендов, оставляя средства в распоряжении компании.

В течение всех последних лет в России отсутствовал социальный консенсус. Экономические трудности, ломка общественных отношений, реформы и противостояние им – все это поддерживало обстановку острого конфликта на политической сцене, подрывало политическую стабильность. Все отмеченные выше явления отражают этот конфликт.

Можно понять неизбежность подобных явлений в процессе становления новой демократической России, однако пока они будут продолжаться, инвестиционный рейтинг страны будет оставаться низким.

8.2.5. Права собственности и корпоративное управление. После десятилетий господства государственной собственности Россия добилась впечатляющих успехов в законодательном укреплении прав частной собственности. Приняты Гражданский кодекс, Закон об акционерных обществах, ряд других законодательных актов, удовлетворяющих международным стандартам. Но реализация этих законов весьма неудовлетворительна.

Прошедшая приватизация создала дополнительные трудности. О характере и значимости этих проблем еще будет немало споров, но ясно одно: радикальное преобразование собственности в России не сопровождалось созданием адекватных механизмов корпоративного управления и контроля. Инвестиционная привлекательность большинством российских компаний не воспринимается как приоритетная задача.

1996–99 гг. дали огромное множество примеров нарушения прав инвесторов. Особенно это проявляется в компаниях, где контрольный пакет акций принадлежит одной из финансово-промышленных групп. Портфельные инвесторы, среди которых много иностранных, теряют возможность влиять на решения и получать информацию по основным вопросам деятельности предприятий и вытесняются из компании, тогда как весь контроль, позволяющий, в частности, распоряжаться денежными и физическими активами компании, переходит к ФПГ.

К примеру, в марте 1999 г. прошел ряд внеочередных собраний акционеров в дочерних предприятиях компании «Юкос». На каждом из них решался один и тот же вопрос – о дополнительной эмиссии акций. Собрания проходили по одной и той же схеме: пакет акций, близкий к блокирующему паке-

ту в 25%, принадлежащих меньшинству акционеров, арестовывался по обвинению в нарушении антимонопольного законодательства. В результате группа «Менатеп», владеющая контрольным пакетом через «Юкос», получала необходимое одобрение 75% акционеров дополнительной эмиссии. После эмиссии акции размещались по закрытой подписке среди нескольких оффшорных компаний (предположительно принадлежащих «Менатеп»). При этом новые акции оплачивались векселями тех же дочерних компаний, живых же денег предприятия не получали. Доля меньшинства акционеров существенно снижается, и контроль над компаниями полностью переходит к «Менатепу». Меньшинство инвесторов, ранее владевшее приблизительно 30% акций, вытесняется, и акции теряют в цене порядка 60%.

Такие действия создают высочайший риск для инвесторов, в первую очередь портфельных, обычно выступающих в роли младших акционеров, что делает инвестиции бессмысленными. Захват контроля над предприятием, как правило, создает необходимые предпосылки для разворовывания имущества предприятия, перевода финансовых потоков в специально созданные компании, доведения предприятия до банкротства.

Серьезную опасность для прав инвестора несет в себе также недостаточная регламентация оснований для инициирования процедуры банкротства, а также самой процедуры банкротства. Большой резонанс среди иностранных инвесторов вызвало банкротство «Токобанка». Была нарушена процедура назначения арбитражного управляющего, и много нареканий вызвал порядок и условия рассмотрения претензий кредиторов. Один из крупнейших акционеров – ЕБРР, являющийся одновременно кредитором «Токобанка», в результате «непрозрачности» процедуры банкротства и изъянов законодательства не смог добиться признания своих требований ни в одной из вышеназванных ролей. По словам крупного иностранного инвестора, сложился специальный рынок юристов-мошенников, готовых взять на себя банкротство более или менее платежеспособных компаний с целью расхищения их имущества заинтересованными «нужными лицами».

Наблюдается парадоксальная ситуация: те предприятия, которые имеют достаточный запас прочности, вовлекаются в процедуры банкротства (так как существует благоприятная возможность для захвата контроля над ними со стороны конкурентов), а безнадежные предприятия избегают этой процедуры (так как не находится желающих захватить эти предприятия, а шансы получить долги в ходе процедуры банкротства невелики).

Серьезный ущерб инвесторам наносят случаи непредоставления информации, предусмотренной действующим законодательством, о деятельности предприятия и его финансовом состоянии менеджерами компаний. В отдельных случаях даже вмешательство ФКЦБ и судов не заставляет менеджеров компаний выполнять законодательство. Имели место случаи прямого произвола, когда регистраторы по требованию руководства предприятий просто вычеркивали нежелательных лиц из реестра акционеров. С другой стороны, предоставляемые отчеты, составленные по отечественным канонам бухгалтерского учета, зачастую бесполезны, так как содержащиеся в них данные не позволяют составить достоверную оценку состояния предприятия.

Основные барьеры на пути развития эффективной системы корпоративного управления в России в течение анализируемого периода состояли в следующем:

· отсутствовали эффективные механизмы перераспределения собственности в пользу эффективных собственников;

· происходящие сдвиги были связаны с перераспределением капитала от работников к менеджерам без повышения доли внешних акционеров, заинтересованных в эффективном корпоративном управлении;

· в структуре собственности многих предприятий высока доля аффилированных лиц;

· низкие стандарты раскрытия информации о деятельности компаний препятствовали привлечению внешних инвесторов, в первую очередь иностранных;

· права меньшинства акционеров игнорировались и ущемлялись, органы государственного регулирования и правовая система неспособны были обеспечить их права;

· у многих руководителей приватизированных предприятий отсутствовали осознание того, что их ответственность связана с удовлетворением интересов собственников (акционеров), а не прочих заинтересованных сторон – местных властей, трудового коллектива.

8.2.6. Интеллектуальная собственность. Важным фактором, отрицательно сказывавшимся на отношении инвесторов к российским проектам, является нарушение прав интеллектуальной собственности и подделка продукции. Например, 89% копий программ, используемых в России, были куплены у пиратов. Защита прав собственников осуществлялась слабо, что удерживало многие высокотехнологичные компании (прежде всего в области производства программного обеспечения) от размещения своего производства в России. Широко распространена подделка продукции, снискавшей популярность качеством и массированной рекламной поддержкой. Например, стиральный порошок «Ариэль» производства «Procter&Gamble» имеет двойника с созвучным названием и аналогичными упаковкой и дизайном. Это свидетельствует о недостаточной жесткости правоохранительных органов, рассматривающих подобные преступления как второстепенные для общества, по отношению к нарушителям прав интеллектуальной собственности.

8.2.7. Виртуальная экономика и структурная политика. Виртуальной экономикой с легкой руки американских экономистов Галди и Икеса называют экономику бартера и неплатежей, возникшую в России вследствие сохранения высокой доли предприятий, производящих отрицательную добавленную стоимость. Подавляющее большинство российских предприятий опутано долгами, с которыми у них нет шанса рассчитаться. Их продукцию, как правило, не удается реализовать за деньги. Применяются завышенные бартерные цены, отражающие дисконт таких менее совершенных средств оплаты, как товары или денежные суррогаты, многовариантность средств оплаты увеличивает трансакционные издержки при адаптации к условиям каждой конкретной сделки. Экономика неплатежей создает предпосылки для уклонения предприятий от уплаты налогов и прово-

цирует все большее число предпринимателей становиться недобросовестными налогоплательщиками, что ведет к углублению кризиса неплатежей.

Сложившаяся в данный период стихийная система расшивки неплатежей с участием посредников уводит 5–10 процентов средств предприятий на покрытие услуг посредников, часть из которых затем в виде «отката» возвращается менеджерам предприятий, принимавших участие во взаимозачете.

При наличии большого количества долгов практически любое российское предприятие отвечает формальным признакам банкротства. Имея в виду высокую вероятность потери прав собственности на предприятие в результате возможной процедуры банкротства, инвесторы не чувствуют стабильности и воздерживаются от инвестирования в данное предприятие. Накопленные долги делают заведомо невыгодными любые вложения, так как неоправданно увеличивается стоимость входа на рынок и период окупаемости проекта.

В условиях мягких бюджетных ограничений и слабого корпоративного контроля предприятия наращивают дебиторскую задолжность, в последствии оказывающуюся безвозвратным убытком, и месяцами не выплачивают зарплату своим служащим, государство не финансирует в полном объеме госзаказ, а население задерживает оплату коммунальных услуг.

В то же время государство, особенно за счет региональных и местных бюджетов, поддерживает нежизнеспособные предприятия вместо того, чтобы содействовать ускоренному развитию эффективных, особенно в малом бизнесе. Такая структурная политика, хотя и сдерживает социальное напряжение, но больше препятствует реструктуризации экономики и решению социальных проблем.

8.2.8. Законодательство и судебная защита. Для инвестора самое важное – стабильность законодательной базы, соблюдение правовых норм и возможность обеспечить их принудительное исполнение.

Законы могут быть лучше или хуже, но с этим можно мириться при условии, что они не будут постоянно меняться. Главное – стабильность.

За годы реформ создана практически заново законодательная база рыночной экономики. Приняты Гражданский кодекс, Законы «Об акционерных обществах», «Обществах с ограниченной ответственностью», «Закон о защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» и другие законы. Тем не менее, в этой области еще много проблем. В анализируемый период еще была не завершена работа над Налоговым кодексом (принята только первая часть) и новым Земельным кодексом, отсутствовал закон о регистрации юридических лиц, хотя эта процедура является одной из самых привлекательных для правонарушений и случаев коррупции. Наиболее остро ощущалось отсутствие закона, регламентирующего процедуры возможной национализации и устанавливающие надежные гарантии для собственников имущества, подлежащего национализации.

Законы, регламентирующие инвестиционную деятельность, имели серьезные недостатки. В области законотворчества часто происходит заимствование норм, применяемых в других правовых системах или в государствах с иным уровнем институционального и культурного развития.

Многие законы были плохо увязаны друг с другом, содержали взаимоисключающие нормы, более того, такие нормы можно обнаружить в рамках одного закона.

Ярким примером этого являются несоответствия между положениями основополагающих законов в области инвестирования («Об инвестиционной деятельности в РФ», «Об иностранных инвестициях в РФ», «Об осуществлении инвестиций в форме капитальных вложений»), между налоговым законодательством и Законом «О соглашениях о разделе продукции».

Практика внесения поправок в действующие законодательные акты не была продумана и нередко для решения сиюминутной проблемы вносятся такие изменения, которые разрушают уже существующую концепцию правового регулирования. Например, для предоставления возможности преобразования АРКО, созданного как акционерное общество, в некоммерческую организацию, было внесено изменение в Гражданский Кодекс, предусматривающее возможность преобразования акционерных обществ в некоммерческие организации. Это изменение разрушило существующую концепцию Гражданского Кодекса РФ, который проводил четкую грань между коммерческими и некоммерческими организациями, участники которых имели принципиально разные права на участие в управлении указанных юридических лиц, на получение доходов от их деятельности и на имущество в случае их ликвидации.

Дестабилизирующим фактором для предпринимательской деятельности является несоответствие федерального и региональных законодательств.

Однако самая главная проблема – плохое исполнение законов. Серьезной причиной, которая стимулирует неисполнение законов, является неэффективность судебной защиты в случае нарушения норм права. Отчасти указанная проблема вызвана несовершенством существующей судебной системы, которая не отвечает потребностям изменившихся экономических реалий. Параллельное существование судов общей юрисдикции и арбитражных судов порождает проблемы при определении подведомственности. Рассмотрение однотипных дел в различных судах (арбитражных судах или судах обшей юрисдикции) в зависимости от того, является ли спорящие стороны юридическими или физическими лицами (гражданами-предпринимателями), не обеспечивает единства правоприменительной практики. Существующие процессуальные формы не предусматривают особую процедуру рассмотрения незначительных споров. Отсутствует специализация судов по различным категориям дел, которая способна обеспечить надлежащую компетентность судей при рассмотрении сложных экономических споров.

Судебная власть не является в достаточной степени независимой, и инвесторы не могут быть уверены в том, что их права и интересы будут защищены в соответствии с духом и буквой закона. Признавая это, предприниматели зачастую не тратят времени на судебные разбирательства, в результате растет криминализация деловых отношений и снижается предпринимательская активность. Перегруженность судов различных инстанций чрезвычайно замедляет скорость процессов, что еще более снижает эф-

фективность системы как средства разрешения конфликтов и повышает привлекательность альтернативных регуляторов.

Еще одна серьезная проблема связана с исполнением судебных решений. Несмотря на то, что после принятия Закона «Об исполнительном производстве» ситуация с реализацией судебных решений улучшилась, остались нерешенными многие проблемы. В частности, судебные исполнители не имеют достаточных полномочий и средств для поиска имущества должников, и поиск указанного имущества становится заботой истца, который уже понес существенные судебные издержки. Кроме того, существенные проблемы возникают с исполнением решений третейских судов, а также решений международных судов (например, Стокгольмского арбитражного суда).

8.2.9. Соблюдение обязательств по контрактам. Низкая культура контрактов, несоблюдение обязательств в случае малейших затруднений присутствовали на любом участке отечественного хозяйства, так как возникновение новых форм деятельности не сопровождалось адекватным и своевременным развитием механизма принуждения к исполнению контрактных обязательств *(enforcement)*. Деловая этика, обычаи делового оборота, являющиеся неотъемлемыми элементами рыночных отношений, не являлись нормой для подавляющей части агентов российской экономики.

Репутация компании и ее менеджмента, определяющая степень доверия контрагентов, складывается в течение длительного периода. Так как ни в контрактах, ни в законодательстве в принципе невозможно предусмотреть все конфликтные ситуации, то доверие, базирующееся на оценке предыдущих действий контрагента, является непременной составляющей при принятии решения о заключении контракта.

Государство само неоднократно не выполняло своих обязательств перед контрагентами, что негативно повлияло на контрактную дисциплину во всех секторах экономики и понизило национальный кредитный рейтинг.

Наиболее известным массовым явлением недобросовестного исполнения обязательств стал отказ российских банков от своих обязательств по форвардным контрактам. Другим, также последовавшим за кризисом августа 1998 г. явлением, стал перевод лучших активов и клиентов из банков, перегруженных обязательствами, в банки-дублеры. В результате все клиенты, не успевшие увести счета из старого банка, оказывались клиентами банка-банкрота, в то время как акционеры и менеджеры этого банка благополучно переходили в банк-дублер, по сути дела отказываясь от своих обязательств, выданных от имени старого банка. Как подчеркивали иностранные инвесторы, в этой истории их более всего поразила безнаказанность: никого не привлекли к ответственности.

Сложность решения проблемы контрактных обязательств заключается в распространенности нарушений. Сложившаяся практика взаимоотношений выгодна агенту, принявшему правила игры. Выбраться из образовавшейся ловушки тяжелее, чем попасть в нее, так как требуется разрушение устойчивых стереотипов поведения, устраивающих в каждый данный момент значительное число агентов. Поэтому государству придется быть последовательным и преодолевать сильное сопротивление.

8.2.10. Преступность и коррупция. Последние скандалы вокруг Bank of New York, компании «Mabetex» поставили проблемы преступности, коррупции, отмывания «грязных» денег в России в центр мировой политики. Необходимо отметить, что по мнению иностранных компаний, работающих в России, масштаб этих явлений в западной прессе преувеличен, их искаженное представление составляет угрозу для взаимоотношений России с Западом и для российской экономики.

Тем не менее, масштабы преступности и коррупции чрезвычайно велики и оказывают крайне негативное влияние на инвестиционный климат. По наиболее вероятным оценкам теневая экономика в России на начало 1999 г. охватывает около четверти ВВП.

Компании, осуществляющие нелегальную деятельность, несут меньшее налоговое бремя, и они обычно тесно связаны с криминальным миром, что позволяет агрессивно продвигаться на новые рынки и ставит барьер законопослушным конкурентам для начала предпринимательской и инвестиционной деятельности. Если крупные иностранные компании мало сталкиваются с организованной преступностью, то мелкие и средние, а российские независимо от размера, испытывают ее давление. В таких условиях возможности ведения какой-либо предпринимательской деятельности (включая инвестиции) существенно сокращаются. Возможность же ведения «белой» деятельности в таких условиях, т.е. предполагающей уплату не только ренты бандитам, но и налогов государству, исключена полностью. Таким образом, организованная преступность стала реальным конкурентом государства в «сборе налогов». Кроме того, она объективно препятствует переводу предпринимателей из «теневой» экономики в легальную.

Коррупция также представляет огромную опасность. В последние годы коррупционные технологии существенно усложнились. В настоящее время чиновники и целые государственные органы все чаще используются финансовыми группами в качестве инструмента передела сфер влияния. Так, наиболее активно стало использование налоговых служб, судебных инстанций в технологии захвата контроля над компаниями путем банкротства. Все вышеперечисленное способствует росту трансакционных издержек предпринимателей.

Широко распространена практика создания самим себе «золотых парашютов», когда лица, реально контролирующие государственные или частные финансовые потоки, имеют возможность безнаказанно выдавать кредиты под неравноценное обеспечение или переводить активы в подконтрольные структуры.

Пока власти демонстрируют неспособность хотя бы уменьшить масштабы коррупции. Расследования коррупционных дел носят, как правило, не правовой, а политический характер, для дискредитации тех или иных лиц, поэтому стадия, на которой суд выносит решение, практически не достигается. Это одно из проявлений преобладания частных интересов над общественными.

Надо видеть объективные основания и масштаб этих явлений, искоренить которые будет непросто. Потребуется время, политическая воля и серьезные усилия.

8.2.11. Налоги. Когда говорят о неблагоприятном инвестиционном климате в России, то чаще всего упоминают чрезмерность налогового бремени. На самом деле оно существенное, но немногим тяжелее, чем в большинстве европейских стран. Проблемы кроются не столько в высоких ставках, сколько в определении налогооблагаемой базы. Например, крайне неудовлетворителен расчет налога на прибыль, так как большинство разрешенных к вычету при определении налогооблагаемой базы затрат регламентируется без учета потребностей современной реальной хозяйственной деятельности. В частности, не предусмотрен вычет из налогооблагаемых сумм реальных расходов на обучение персонала и рекламу. Недостаточны льготы по ускоренному списанию оборудования. Так, существующими правилами списание компьютерной техники предусмотрено лишь после 10 лет эксплуатации. Очевидно, что подобное положение дел препятствует привлечению инвестиций в высокотехнологичные отрасли промышленности, требующие крупных капиталовложений, постоянного обновления и совершенствования оборудования, а также подготовки квалифицированного персонала.

Существеннее тяжести налогового бремени то, что предприятия не защищены от произвола налоговых и таможенных органов. Значительная неполнота и противоречивость налогового законодательства создают зоны правовой неопределенности. Учитывая, что налоговые отношения могут регулироваться лишь государством, в условиях хронического дефицита бюджета налогоплательщики оказываются под усиленным давлением фискальных служб. При этом ощущение у налогоплательщиков такое, что они всегда не правы. Сложность получения необходимой информации о трактовке изменений в законодательстве, частота нововведений неоправданно увеличивают издержки по мониторингу законодательства и увеличивают фискальные риски, которые являются одной их главных составляющих для неблагоприятной оценки России инвесторами. МНС, технически не справляясь с мониторингом всего множества налогоплательщиков, концентрирует свое внимание на «крупной рыбе», рентабельных и заметных предприятиях. Данная группа находится в неравном положении по отношению к остальным агентам экономики. Практика договариваться с крупными налогоплательщиками о режиме уплаты, не предусмотренном законодательством, списание накопленной задолженности и влиятельность лоббистских группировок подрывают стабильность и достаточность доходов бюджета и ложатся дополнительным бременем на добросовестных налогоплательщиков. Подобное неравноправное положение разных агентов экономики приводит к негативной селекции среди них и эрозии налоговой базы.

Развитие налогового законодательства не успевает за потребностями экономики. Кроме вопросов определения ставок и базы, необходимо учитывать типичность операций для рядового агента экономики и оправданность возникновения налоговых обязательств. Например, реорганизация акционерных компаний сопровождается начислением налогов, хотя никакой деятельности, связанной с получением прибыли не происходит.

Объем налоговых изъятий из дохода граждан согласно действующим нормам неадекватен уровню развития их правосознания и оценке допустимого фискального бремени, о чем свидетельствует широкомасштабное уклонение от уплаты подоходного налога. В таких условиях снижение реального необлагаемого минимума и увеличение максимальной ставки никак не будет способствовать улучшению сбора налогов. Увеличение максимальной ставки подоходного налога с 1 января 2000 г. до 45% без значительных вычетов на социальные нужды и частные инвестиции, является завышенной по сравнению со ставками, принятыми в международной практике. Вместе с тем она показывает, что низкая налоговая дисциплина физических лиц может быть повышена при введении пониженных ставок налога.

Платежи во внебюджетные фонды превышают 37% расходов на оплату труда и значительно завышены. Плательщики не видят каких-либо льгот и не пользуются услугами этих фондов, соразмерными их отчислениям.

Пеня за просрочку уплаты налогов по своему размеру носит штрафной характер и не является средством обеспечения уплаты налога. Другие штрафы не делают различия между ошибкой налогоплательщика по причине неясных и нечетких формулировок нормативных актов и умышленным уклонением от уплаты налогов. Меры административного воздействия, предусмотренные Налоговым Кодексом, позволяют сделать вывод о приоритете фискальных интересов государства перед задачами частных налогоплательщиков.

8.2.12. Банковская система. Институты финансового рынка. Слабость банковской системы – существенный тормоз для инвестиций и один из важнейших факторов инвестиционного риска. Помимо сложности получить кредит по доступной цене, агентам экономики трудно провести расчеты, получить деньги со счета, что замедляет скорость трансакций и увеличивает их стоимость, негативно влияя на рентабельность операций. Это особенно явно стало во время кризиса. В обычае «черный нал», т.е. операции мимо банков. Значительная часть банков в целях выживания переориентировалась на операции по отмыванию денег, по обналичиванию, на обслуживание иных полукриминальных и криминальных операций,

Если не будут решены ключевые вопросы ответственности за банковский сектор в целом, а также личной ответственности руководства банков, то слабая банковская система еще на протяжении десятков лет будет препятствовать развитию российской экономики.

Еще слабее финансовые институты, ориентированные на долгосрочные инвестиции. Инвестиционные фонды, мобилизующие ресурсы (в первую очередь мелких частных инвесторов) для инвестиций, также чрезвычайно слабы и немногочисленны в России. В значительной мере их рост сдерживается отсутствием адекватного законодательства (в части пенсионных и страховых сбережений), достаточного количества профессиональных управляющих компаний, а также низкой рентабельностью деятельности управляющей компании.

Негосударственные пенсионные фонды и страховые компании, выступающие в странах с развитой рыночной экономикой в качестве крупнейших институциональных инвесторов, в российской действительности в большинстве случаев обслуживают частные интересы финансовых групп, в рамках

которых они созданы. В России практически не существует правовых оснований для профессионального управления активами этих фондов.

Страховые компании в России в настоящее время в значительной мере ориентируются на выполнение функций институтов, используемых в различного рода схемах ухода от налогообложения, обналичивания денег и т.д. При такой направленности деятельности страховых компаний, естественно, они не способны играть сколько-нибудь значительную роль на рынке инвестиций, при этом инвестиционная деятельность страховых компаний на 95% была связана с государственными ценными бумагами.

Эти обстоятельства, а также отсутствие гарантий прав меньшинства акционеров, обуславливают слабость российского фондового рынка.

В российском законодательстве не упоминаются и кредитные союзы, являвшиеся основными кредиторами мелких и средних предпринимателей в добольшевистской России и играющие существенную роль в современных Германии, Франции, Голландии, США. Естественно, что кредитных союзов в России нет.

8.2.13. Топливно-энергетический комплекс. Нефтегазовая отрасль России обеспечивает примерно 45% экспорта. 60% валютных поступлении и около 20% ВВП. Топливно-энергетический комплекс России обладает приблизительно 5% мировых запасов нефти и 34% мировых запасов газа и является ключевым сектором экономики.

Однако эта отрасль в 1991–1999 гг. переживала серьезный упадок. За 1989–1998 гг. добыча сократилась почти на 50%, с 550 млн. т в 1989 г. до 300 млн. т в 1998 г. В этот период, особенно в течение последних двух лет, то есть 1998 и 1999 гг., резко уменьшился объём и внутренних, и иностранных инвестиций. Без затрат капитала, необходимых для эксплуатации существующих месторождений или разработки новых, ТЭК России столкнётся в недалёком будущем с ускоренным падением нефтедобычи. По оценке отраслевых экспертов, через 5–10 лет Россия может стать импортёром сырой нефти.

Только крупные вливания новых инвестиций смогут обратить негативную тенденцию в нефтедобыче и предотвратить дальнейшее размывание валютной базы России. Для того чтобы топливно-энергетический комплекс полностью реализовал свой потенциал, России нужно создать привлекательный, устойчивый и конкурентоспособный в мировом масштабе инвестиционный режим.

Новые крупные инвестиции в российский топливно-энергетический комплекс возможны за счет следующих основных источников:

1. за счет собственных средств (прибыли) нефтедобывающих компаний, которые в настоящее время уплывают за границу, и не видно желания Правительства принять меры по ликвидации этого оттока капитала;

2. за счет притока иностранного капитала в рамках соглашений о разделе продукции;

3. за счет притока иностранного капитала через эмиссию ценных бумаг (акции и облигации) нефтяных компаний, а также через кредитование.

В принципе все каналы при известных условиях могут быть открыты.

Инвестиции в рамках существующей системы лицензирования нефтегазодобычи в последние годы почти отсутствовали из-за карательного на-

логового режима и непрозрачного механизма распределения квот на экспорт сырой нефти.

Ещё одним существенным предварительным условием новых инвестиций в российскую нефтегазовую отрасль являлся надёжный доступ к системе экспортных трубопроводов. Внутренние цены на российскую сырую нефть составляют половину от мировых, а компании могли экспортировать только 30–35% своей продукции. Когда цены на нефть в конце 1998 г. и начале 1999 г. были низкими, добыча нефти для российского внутреннего рынка была нерентабельной. Даже затем, когда цены в 1999 г. повысились, нефтедобыча для внутреннего рынка России не стала привлекательной. Расширение экспортных возможностей России поможет привлечь больше инвестиций и облегчить приближение внутренних цен к уровню мирового рынка. Именно увеличение инвестиций решит российские проблемы внутреннего снабжения. Административные меры не решат этих проблем.

Инвесторы, прокладывающие новые трубопроводы за счёт частного капитала, должны иметь возможность определять тарифы и порядок доступа к ним. Существующие проекты рассматриваемого в настоящее время Закона «О магистральном трубопроводном транспорте» ставят тарифы и доступ ко всем новым трубопроводам под государственный контроль. Если этот Закон будет принят в таком виде, не будет построено новой инфраструктуры, и российский экспорт будет, как и прежде, ограничен. В такие законы, как закон «О газоснабжении в Российской Федерации», которые накладывают ограничения на инвестиции, также должны быть внесены изменения и дополнения.

Экологическое законодательство России является одним из самых полных и ограничительных в мире. Обширный массив законов, постановлений и норм служит не как действенная система защиты окружающей среды, а как средство получения доходов. Законы и нормативные акты об окружающей среде необходимо упростить и привести в соответствие с международными экологическими стандартами. Для устранения этого серьезного препятствия инвестициям должны быть приняты законодательные меры.

8.2.14. Валютная и торговая политика. Реализуемый Банком России в настоящее время вариант валютного регулирования предполагает лицензирование ввоза капитала, осуществляемого в полном соответствии с российским законодательством, которое зачастую создает по сути запретительный режим для иностранных инвестиций. Вопрос обсуждается ряд лет, негодность принятого порядка очевидна, но дело не двигается. В то же время не существует эффективных механизмов, препятствующих вывозу капитала из страны. Те же механизмы, которые используются для ограничения вывоза капитала, значительно осложняют торговлю с иностранными партнерами, так как повышают трансакционные издержки и снижают скорость оборота капитала. Значительная часть капитала вывозится под маркой текущих операций. По сути, действующий порядок контроля над движением капитала действует наоборот: стимулирует утечку и препятствует ввозу.

Для иностранных инвесторов неблагоприятны отдельные аспекты таможенного регулирования, в частности такие, как действующий в настоящее время режим временного ввоза, режим продажи авиабилетов и др. В пос-

леднее время для иностранных граждан введены ограничения на вывоз валюты суммами, продекларированными при въезде, причем об изменениях порядка никто не был предупрежден. Многие люди потеряли деньги. Такого рода факты порой лишают силы более важные действия правительства, направленные на улучшение инвестиционного климата.

Проблемы в области внешней торговли часто связаны с такими факторами, как сертификация, стандарты и различные требования к маркировке. Число наименований ввозимых товаров, которые подлежат сертификации, многократно превышает соответствующие сертификационные требования, действующие в ЕС. Однако представляется, что граждане ЕС гораздо лучше защищены от некачественных товаров, чем россияне.

Для российской экономики принципиально важным является увеличение экспорта, завоевание прочных позиций на мировых рынках. Учитывая низкую конкурентоспособность большей части продукции российской обрабатывающей промышленности, крайне важно для начала закрепляться на тех рынках, где Россия уже имеет позиции, прежде всего – на рынках СНГ. Иностранные инвестиции могли бы способствовать росту российского экспорта, и решения о них были бы более вероятны, если бы инвесторы могли рассчитывать на рынки СНГ.

В связи с этим следует признать крайне нежелательным сохранение в долгосрочной перспективе нынешнего режима обложением НДС продукции, экспортируемой в страны СНГ, особенно на Украину. Двойное обложение НДС при поставках на украинский рынок подталкивает отечественных экспортеров на различные схемы обхода существующего порядка, например, путем экспорта через Польшу.

Так как Россия не является членом ВТО, наши экспортеры не выходят на мировые рынки в режиме наибольшего благоприятствования и часто сталкиваются с обвинениями в демпинге.

Существование экспортных пошлин на энергоносители – временная мера, связанная с конъюнктурой мирового рынка, в долгосрочном плане надо учитывать, что тем самым снижаются располагаемые собственные инвестиционные средства и конкурентоспособность компаний ТЭКа на мировом рынке, и это является тормозом для развития предприятий, служащих основой российской экономики.

8.2.15. Политика местных властей. Это один из важнейших факторов инвестиционного климата. Важность инвестиций осознается во многих регионах, поэтому там инвесторам представляются налоговые освобождения и другие льготы. Если по состоянию на 1 полугодие 1998 г. только 5 субъектов Федерации имели специальное законодательство по иностранным инвестициям, то к концу 1999 г. их число увеличилось до 45. Основным типом предусмотренных этим законодательством стимулов являются фискальные льготы (по уплате налогов, подлежащих зачислению в региональный бюджет). Однако в данной сфере сделаны только первые шаги, и картина по территории Российской Федерации весьма пестрая. Порой создается впечатление, что Россия не единое государство, а ряд феодальных княжеств со своими собственными порядками в каждом.

В Новгороде, Татарии, Самаре усилия властей по созданию привлекательного инвестиционного микроклимата реализовались в нескольких проектах. В Краснодарском крае, где географические и климатические условия много лучше, чем в большинстве российских регионов, националистически настроенные власти отпугнули многих потенциальных инвесторов. Громкий скандал, разразившийся в Краснодарском крае с концерном «Кнауф», который местные жители при потворстве губернатора обвиняли чуть ли не в фашистской оккупации, удалось погасить лишь при вмешательстве членов федерального Правительства.

В то же время во многих регионах наблюдаются схожие явления, препятствующие развитию предпринимательской и инвестиционной активности:

· *Стремление захватить собственность или участвовать в ней как условие содействия инвестициям (Москва, Башкирия, Татарстан, Красноярск и др.).*

· *Стремление строить барьеры на пути вывоза или ввоза продукции (Краснодарский край, Белгородская, Курская, Ульяновская, Тульская области и т.д.).*

Например, администрация г. Новокузнецка Кемеровской области издала распоряжение, ставящее производителей и продавцов не местной, но произведенной на территории России алкогольной продукции в крайне невыгодные экономические условия по сравнению с производителями Кемеровской области. После вмешательства антимонопольного управления нарушение было добровольно устранено.

· *Особые отношения с отдельными предпринимателями, ограничения конкуренции, поддержка отдельных предприятий.*

В Приморском крае между администрацией Приморского края и Дальневосточным Союзом страховщиков было заключено генеральное соглашение, которым ограничивался доступ на рынок страховых услуг другим хозяйствующим субъектам, не членам Союза. Решением комиссии Приморского территориального управления МАП России выдано предписание о расторжении данного соглашения.

· *Необоснованный отказ в регистрации хозяйствующих субъектов.*

· *Необоснованный прямой запрет на осуществление отдельных видов деятельности.*

· *Не предусмотренные в законодательстве поборы и лицензии.*

Так, главой администрации Краснодарского края было принято распоряжение, которым вводится требование о приобретении специального разрешения для вывоза за пределы края сельскохозяйственной продукции. Территориальное управление министерства по антимонопольной политике возбудило судебный процесс по поводу данного нарушения законодательства. Однако краевой суд, не являясь по сути независимым, в иске отказал. Для восстановления (по крайней мере, формальной) справедливости в отношении федерального законодательства потребовалось решение Верховного суда.

Администрация Приморского края в лице краевой лицензионной палаты ввела для хозяйствующих субъектов лицензирование ветеринарной деятельности на реализацию кормов и минерально-витаминных добавок для

животных, чем необоснованно препятствовала осуществлению названной деятельности. Производство по делу прекращено в связи с добровольным устранением нарушения антимонопольного законодательства.

· *Прямая коррупция (особенно при выдаче лицензии и регистрации).*

· *Противоречие федеральному законодательству, особенно в налоговой сфере (подавляющее большинство субъектов РФ).*

В период с 10 сентября 1995 года по 10 ноября 1998 года территориальными управлениями МАП России выявлено более 200 нормативных правовых актов органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления, противоречащих антимонопольному законодательству.

· *Излишняя бюрократичность административных процедур.*

· *Создание препятствий для миграции рабочей силы.*

· *Совмещение функций хозяйствующих субъектов с функциями органов исполнительной власти субъектов РФ и местного самоуправления.*

Чаще всего органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления своими актами и действиями препятствуют осуществлению деятельности хозяйствующих субъектов (около 30 процентов всех выявленных антимонопольными органами нарушении) и необоснованно предоставляют льготы отдельным хозяйствующим субъектам (15 процентов нарушений).

8.2.16. Проблемы адекватного бухгалтерского учета. В течение 1997–98 гг. в России были предприняты определенные усилия по реформированию бухгалтерского учета. Но реформа бухгалтерского учета осуществляется очень медленно и недостаточно увязана с основными тенденциями гармонизации стандартов на международном уровне: часть принимаемых российских правил бухгалтерского учета основана на устаревших подходах в международном учете. Таким образом, новые правила бухгалтерского учета анализируемого периода не удовлетворяли требованиям ни одной категории заинтересованных внешних пользователей: иностранных инвесторов и кредиторов больше интересует либо отчетность по стандартам, соответствующим МСФО, либо US GAAP; российских – инсайдерская информация, которая менее всего видна из отчетности; налоговые органы – отчетность в соответствии с требованиями налогового законодательства.

Процесс написания российских положений бухгалтерского учета (ПБУ) остается закрытым от профессионального бухгалтерского сообщества. В составе органов, задействованных в процессе реформирования бухгалтерского учета практически отсутствовали специалисты в области международной практики бухгалтерского учета. Межведомственная комиссия по реформированию бухгалтерского учета и финансовой отчетности практически утратила свой межведомственный характер: ее возглавил министр финансов; рабочая группа Комиссии полностью взяла на себя контроль над разработкой новых стандартов, а также функции по их окончательному одобрению. Стандарты стали утверждаться Минфином РФ без их рассмотрения на заседаниях Комиссии, которые к тому же проводятся крайне нерегулярно. Ответственность членов Комиссии за разработку тех или иных стандартов носит формальный характер.

Всем категориям инвесторов необходима не только адекватная информация о положении предприятия, но и уверенность в том, что полученный (или не полученный) ими дивиденд (процент) – это результат финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а не его учетной политики, подстроенной под интересы налогообложения и не учитывающей потребности инвесторов. Такую уверенность может дать только соблюдение предприятием правил учета, признанных мировой практикой в качестве инструмента предоставления достоверной финансовой информации.

Вспомним недавнюю историю с Газпромом, который не заплатил ни копейки дивидендов за 1998 г. исключительно благодаря российским правилам учета займов, полученных в иностранной валюте, согласно которым курсовые разницы, возникшие в связи с резким обесценением российского рубля в августе 1998 г., были признаны в качестве убытков отчетного года. Согласно международным стандартам учета, убытки от переоценки валютных долгов, взятых на приобретение долгосрочных активов, не относятся немедленно на убытки отчетного года, а постепенно капитализируются в качестве составной части затрат на приобретение данных активов. Таким образом, при использовании общепризнанных рыночных механизмов учета Газпром по итогам прошлого года показал бы прибыль (которая в реальности у него была), и акционеры получили бы свою долю в виде дивидендов.

С другой стороны, суммовые разницы, возникающие при переводе одной валюты в другую, не положено учитывать при составлении отчетности по российским стандартам, что искажает финансовые результаты и влияет на объем налогов.

8.2.17. Различия в инвестиционном климате для местных и иностранных инвесторов. Формально существует национальный режим, общий для российских и иностранных инвесторов. На деле равенства нет. С одной стороны, есть преимущества у иностранцев: доступ к капиталу и кредиту, опыт управления, технологии. Но, с другой стороны, российские предприятия уходят от налогов, используют денежные суррогаты и в целом их положение, вероятно, предпочтительней. Они более влиятельны в коридорах власти, с большей готовностью идут на подкуп государственных чиновников, в результате чего получают реальные преимущества.

Существенно снижает инвестиционную привлекательность России в глазах иностранных инвесторов отсутствие того режима благоприятствования по отношению к иностранным инвестициям, который они имеют в других странах с переходной экономикой. Так, добившийся наибольших успехов в привлечении прямых иностранных инвестиций Китай на уровне государственной политики создает преимущества для иностранных инвесторов перед местными, вплоть до установления разных цен размещения акций для местных и иностранных покупателей. Так, например, последующие выпуски новых акций (и увеличение уставного капитала) китайских акционерных обществ, акции которых включены в листинг китайских бирж (в Шанхае и в Шэньчжене), производятся с разными ценами размещения для внутренних и внешних инвесторов. Цены акций для иностранных инвесторов стабильно ниже, чем цены акций для китайских инвесторов, таким образом, иностран-

ные инвесторы приобретают доли китайских корпораций с дисконтом. (ист – Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции. – М., 1997. – С. 941–943.)

В целях привлечения иностранных инвестиций, налаживания конструктивного диалога с крупнейшими иностранными компаниями, заинтересованными в приходе на российский рынок, существенную помощь может оказать Консультативный совет по иностранным инвестициям, функционирующий уже несколько лет.

8.2.18. Деятельность консультативного совета по иностранным инвестициям и выполнение согласованных рекомендаций. Консультативный совет образован в 1995 г. В его состав входят 25 крупных компаний (АББ, БАСФ, Кока-Кола, Дойче Банк, Эрнст энд Янг, Мобил Корпорейшн, Проктер знд Гэмбл, Каргилл Энтерпрайзес, Юнайтед Текнолоджис, Мицуи, Марс, Рено, Рон-Пуленк, Сименс, Бритиш Петролеум, Фиат, Фата, Кампофрио, Иточу Корпорейшн, Тетра Лаваль, Канадиен Фракмастер, БАТ Индастриз, Мицубиси Корпорейшн, ПепсиКо, Юнилевер), работающих в России, а также Европейский банк реконструкции и развития. Задача Консультативного совета – выработка рекомендаций для правительства по привлечению инвестиций, прежде всего иностранных. В рамках Консультативного совета созданы рабочие группы по четырем направлениям. С 1997 г. работа по рассмотрению отдельных актуальных проблем проводится в семи секциях (инвестиционный климат; налоговая система; законодательство: энергетика; банковская система; страхование инвестиций; таможенные процедуры; торговые и неторговые барьеры). Создан Постоянный комитет Консультативного совета, задачей которого является координация деятельности федеральных органов исполнительной власти по реализации решений Консультативного комитета, обеспечение его работы в период между заседаниями, а также разработка предложений для рассмотрения в Правительстве РФ. Председателем Постоянного комитета является министр экономики РФ. Поначалу дело шло неплохо, были дельные рекомендации и Правительство старалось их выполнить. В качестве примеров успешного сотрудничества и реализации рекомендаций Совета можно назвать:

· отмена налога на сверхнормативную зарплату в 1995 г.;

· создание Российского центра содействия иностранным инвестициям и ряда его бюро за рубежом (Франкфурт, Париж, Амстердам) в целях улучшения имиджа России как страны, принимающей инвестиции;

· разработка предложений по совершенствованию законодательства (Закона «Об иностранных инвестициях»; Закон «О концессионных договорах, заключаемых с российскими и иностранными инвесторами»; Закон «О соглашениях о разделе продукции» и другие), которые были частично учтены законодателями;

· создание Международного центра содействия реформе системы бухучета и аудита, а также инициирование принятия Постановления Правительства РФ «Об утверждении программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности»; по рекомендации и при содействии Совета впервые был осуществлен сертифицированный перевод этих стандартов на русский язык и др.

Работу Консультативного совета можно охарактеризовать как в целом успешную в период 1995–1997 гг. Затем эффективность стала падать. Основной причиной снижения эффективности работы совета является частая смена Правительства. Перестали выполняться рекомендации Совета. Фактически с 1998 г. Совет не работает и предложения иностранных участников совета практически не рассматриваются. Иностранные участники выражают надежду на то, что последнее заседание Совета, четвертого октября 1999 г., под председательством Премьер-министра В.В. Путина изменит ситуацию.

Необходимо существенно повысить эффективность работы Консультативного совета, для чего необходимы следующие мероприятия:

1. Повысить роль постоянного комитета совета, включить в него руководителей ведомств.

2. В промежутках между заседаниями организовывать промежуточные встречи с российскими представителями на уровне вице-премьера и министра экономики для обзора проделанной работы.

3. Необходимо привлечение более широкого круга участников. Важно обеспечить более высокую степень участия в повседневной работе не только компаний-членов КСИИ, но и непосредственно тех организаций, которые представляют сообщество иностранных инвесторов – Европейского делового клуба, Союза немецкой экономики, Американской торговой палаты и Нефтяного совещательного форума, а также их соответствующих комитетов и постоянных рабочих групп.

4. Следует рассмотреть вопрос о введении института региональных комиссаров Консультативного совета, в чьи функции входило бы наблюдение за соблюдением прав инвесторов, а также сбор информации об объектах инвестирования в регионах России и о действиях властей в плане привлечения иностранных инвестиций.

Можно сказать, что в целом Консультативный совет себя оправдал. Однако его возможности намного больше, особенно с учетом стоящих задач, и его работу следовало бы существенно активизировать.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что такое «инвестиционный климат»?
2. Каково влияние иностранных инвестиций на экономику страны?
3. Почему в экономику некоторых стран, в том числе и развитых идет приток иностранных инвестиций?
4. Что такое «инвестиционный потенциал»?

ГЛАВА 9. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС

Экономические отношения страны с другими странами – важный аспект ее экономической политики. Их изучение в большинстве стран осуществляется с помощью платежного баланса. Он показывает, как в течение отчетного периода развивалась внешняя торговля, сколько доходов было получено из-за границы и сколько выплачено за границу. Платежный баланс позволяет проследить, как происходило привлечение иностранных инвестиций, погашение внешней задолженности, в каких формах осуществлялись инвестиции в экономику других стран. Платежный баланс показывает, как Банк России изменял уровень своих международных резервов. Таким образом, платежный баланс является одним из основных инструментов макроэкономического анализа и прогнозирования.

Термин «платежный баланс» впервые был использован Д. Стюардом в его работе «Исследования о принципах политической экономии» (1767 г.). Д. Стюард определяет платежный баланс как самостоятельное понятие, которое состоит из:

· расходов граждан за рубежом,
· платежей по долгам, основной суммы долга и процентов иностранцам,
· предоставления денежных займов другим странам.

Платежный баланс – это статистическая система, в которой отражаются все экономические операции между резидентами данной страны и резидентами других стран (нерезидентами), которые произошли в течение определенного периода времени. Также можно дать и следующее определение платежного баланса: **Платежный баланс** – это «статистический отчет, где в систематизированном виде приводятся суммарные данные о внешнеэкономических операциях данной страны с другими странами мира за определенный период времени». Особенностью данного понятия является то, что первоначальное и современное определения данного термина имеют принципиальные отличия, что нередко вводит в заблуждение.

К таким операциям, которые совершаются между резидентами России и резидентами других стран мира (нерезидентами), относятся операции с **ТОВАРАМИ** (например, сельскохозяйственной продукцией, нефтью, газом, полезными ископаемыми и промышленными товарами); **УСЛУГАМИ** (например, транспортными, туристическими, строительными и т.д.); **ДОХОДАМИ** (например, дивидендами и процентами); **ТРАНСФЕРТАМИ** (например, иностранной помощью) и **ФИНАНСАМИ** (например, кредитами и займами, наличными денежными средствами и депозитами, инвестициями в акции, облигации, краткосрочные финансовые инструменты, обращающиеся на рынках).

Основополагающим критерием при определении резидентства хозяйственной единицы является центр ее экономического интереса, который находится на экономической территории данной страны. Экономическая территория страны – это географическая территория, находящаяся под юрисдикцией правительства данной страны. Она включает воздушное пространство, террито-

риальные воды, континентальный шельф, расположенный в международных водах, а также территории посольств, консульств и т.д., расположенные на территории других государств, свободные зоны, приписные таможенные склады и предприятия, эксплуатация которых осуществляется оффшорными предприятиями под непосредственным контролем таможенных органов.

К резидентам России относятся органы государственного управления России и предприятия (независимо от формы собственности), осуществляющие свою деятельность в России длительное время (год и более). Резидентами являются также физические лица, независимо от их гражданства и национальности, находящиеся на экономической территории страны год и более. Исключение составляют сотрудники иностранных посольств, иностранные студенты, лица, находящиеся на лечении. Что касается филиалов и отделений, то они тоже могут быть резидентами и представительствовать от мест их регистрации. Статус «резидента» зависит от факта регистрации его постоянного места нахождения или проживания.

Исключение составляют международные организации (Организация Объединенных Наций, Международный валютный фонд. Генеральное соглашение о тарифах и торговле и др.), которые не являются резидентами той страны, где они расположены.

Также необходимо уточнить, что баланс отражает не индивидуальные, а совокупные сделки между данной страной и другими государствами. Обычный срок или период, охватываемый платежным балансом, – один календарный год.

Под понятием «сделка» подразумевается любой обмен, в котором товар, экономическая услуга или право собственности на активы переходят от резидента одной страны к резиденту другой.

Платежный баланс как средство анализа внешнеэкономического положения страны имеет свою историю. Еще до разработки сложных налоговых систем отдельные государства применяли таможенное налогообложение экспортных и особенно импортных товаров, что требовало их регистрации. «Ростки» платежного баланса появились еще во времена пополнения королевской казны, зависевшей от налоговых поступлений.

В эпоху меркантилизма составление платежного баланса было необходимо в связи с экономической политикой, направленной на расширение экспорта, сдерживание импорта и накопление золотого запаса. Для стран, не обладавших собственными месторождениями золота, это был единственный способ накопить достаточные средства.

Таким образом, с начала своего существования платежный баланс сформировался как метод статистического и информационного учета, ставящий скорее фискальные, чем исследовательские задачи и цели.

В настоящее время платежный баланс всесторонне изучается специалистами в области международных экономических отношений как источник важнейшей информации, раскрывающей особенности участия страны в международном обмене товарами, услугами и капиталами.

Основа платежного баланса – группировка всех видов сделок, результаты которых связаны с ростом потребностей в товарах и услугах (отток ва-

люты из страны) или поступлением иностранной валюты (приток ее в страну). Попытаемся определить виды внешнеторговых сделок, приводящих к поступлению в Россию иностранной валюты из других стран.

1. Экспорт товаров. В него включаются все товары, пересекающие таможенную границу России.

2. Экспорт услуг. К нему относятся платежи за фрахт отечественных судов, обслуживание иностранных туристов, дипломатов и бизнесменов, прибывающих в страну.

3. Проценты и дивиденды, выплачиваемые российским владельцам иностранных акций. Это – проценты на закупленные на фондовом рынке акции иностранных компаний, а также доходы, переводимые действующими за границей российскими предприятиями (в форме смешанных обществ).

4. Односторонние переводы или трансферты. Сюда относятся переводы пенсий, помощь иностранным государствам и пересылаемая своим родственникам заработная плата эмигрантов, все программы правительственной или частной гуманитарной помощи, предоставляемой России.

Особенность данного вида сделки состоит в том, что она включает все переводы, которые не предусматривают обратного потока ресурсов в обмен на полученные средства.

5. Долгосрочные займы и инвестиции иностранных резидентов в России. Они охватывают займы, предоставляемые иностранными государствами и фирмами России и российским организациям.

6. Краткосрочные инвестиции и займы иностранных фирм и организаций, предоставляемые России. Эти сделки аналогичны предшествующим (пункт 5) с той лишь разницей, что они краткосрочны (краткосрочные фирменные или банковские кредиты, предоставляемые иностранными банками и фирмами своим филиалам или российским фирмам). Такими же сделки будут и в том случае, если российская фирма примет решение перевести часть своих банковских активов в Россию.

7. Иностранные резервы. К ним относятся суммы валюты или иных резервов, приобретенных или полученных иностранными государствами у Центрального банка России для создания собственных запасов (резервов).

Каждый из перечисленных видов сделок имеет свою противоположную форму, связанную с оттоком иностранной валюты из России, охватывающую импорт иностранных товаров, переводы пенсий и различных денежных средств, кредиты иностранным государствам и частным фирмам и т.д.

Объединив экспорт и импорт товаров, услуг, процентов и дивидендов, односторонних переводов и трансфертов, получаемые и предоставляемые долгосрочные и краткосрочные займы, а также приток и отток государственных резервов, получаем документ, называемый в международной экономической литературе «платежным балансом».

Рассмотренные виды сделок условно можно объединить в три группы: сделки по текущим счетам, к которым относятся прежде всего экспортно-импортные операции (пункты 1, 2, 3 и 4); сделки, связанные с движением капитала (пункты 5 и 6); счета официальных резервов (пункт 7).

Первая группа сделок регистрирует операции, связанные с передачей права собственности на товары и услуги, вторая группа – с передачей права собственности на капитал; третья группа регистрирует приобретение официальных резервов в центральном государственном банке страны. Для тех государств, чьи валюты сами являются частью государственных резервов других стран, третья группа отражает приобретение их валют (долларов США, фунтов стерлингов и т.д.) другими государствами.

Основным принципом, используемым при построении платежного баланса, является принцип двойного счета, применяемая в бухгалтерском учете. Каждая отражаемая в учете операция должна быть представлена двумя записями, имеющими одинаковое стоимостное выражение. Одна из этих записей обозначается как «кредит» со знаком плюс, другая обозначается как «дебет» со знаком минус. Это является отражением того факта, что большинство экономических операций заключается в обмене экономическими ценностями.

В том случае, если происходит безвозмездное предоставление экономических ценностей (товаров, услуг или финансовых активов), то для того чтобы отразить эту операцию в счетах дважды, в платежный баланс вводится особая статья, которая называется «трансферты». Таким образом, в платежном балансе отражаются все операции между резидентами и нерезидентами, а не только те, что связаны с денежными платежами.

Сумма всех кредитовых проводок должна совпадать с суммой всех дебетовых проводок, а общее сальдо должно всегда равняться нулю. Однако на практике баланс никогда не достигается, поскольку данные о различных сторонах одних и тех же операций берутся из разных источников. Например, данные об экспорте товаров содержатся в таможенной статистике, в то время как данные о поступлениях иностранной валюты на счета предприятий за поставки по экспорту обычно берутся из банковской статистики. Расхождение между суммами кредитовых и дебетовых проводок называется **«чистыми ошибками и пропусками»**. Даже если этот показатель составляет относительно небольшую величину, это не означает, что сумма абсолютных величин ошибок и пропусков мала, так как противоположные по знаку ошибки и пропуски могут погашать друг друга.

В соответствии с правилами составления платежного баланса экспорт экономических ценностей показывается по кредиту (таблица 19)

В платежном балансе операции фиксируются в рыночных ценах, т.е. указывается сумма денег, которую готовы заплатить покупатели, чтобы приобрести что-либо у продавцов, которые готовы осуществить продажу за эту сумму, при условии, что стороны являются независимыми, а в основе сделки лежат исключительно коммерческие соображения. Это означает, что для оценки операций в платежном балансе используются контрактные цены, т.е. цены конкретных сделок. В большинстве случаев стоимостный показатель операции соответствует данным требованиям. В тех случаях, когда фактическая стоимость оказывается неизвестной (например, в случае определенных товаров, поставляемых в рамках программы иностранной помощи), производится расчет стоимости, основанный на ценах мирового рынка или оценке стоимости для поставщика.

Таблица 19.

Дебетовые и кредитовые операции, отражаемые в платежном балансе

Операция	Кредит, плюс (+)	Дебет, минус (–)
А. Товары и нефакторные услуги	Экспорт товаров и услуг (оказание услуг нерезидентам)	Импорт товаров и услуг (оказание услуг нерезидентами)
Б. Услуги труда и капитала (оплата труда и доходы от инвестиций)	оказанные нерезидентам резидентами	оказанные резидентам нерезидентами
В. Трансферты (текущие и капитальные)	получение средств	передача средств
Г. Операции с финансовыми активами или обязательствами	увеличение обязательств по отношению к нерезидентам (например, приобретение нерезидентами наличной национальной валюты) или уменьшение требований к нерезидентам (например, снижение остатков по счетам резидентов в банках-нерезидентах)	увеличение требований к нерезидентам (например, предоставление кредитов нерезидентам) или уменьшение обязательств по отношению к нерезидентам (например, погашение резидентами ценных бумаг, приобретенных нерезидентами)

В соответствии с методологией Международного Валютного Фонда платежный баланс страны должен составляться в национальной валюте. Однако, учитывая экономические сложности России, использование долларовой оценки операций при составлении платежного баланса продиктовано необходимостью элиминирования инфляционного фактора, для обеспечения в дальнейшем сопоставимости платежных балансов.

Поэтому учет внешнеэкономических операций осуществляется в долларах США или иной иностранной валюте пересчитанной в доллары по курсу Банка России на момент совершения операции.

В платежном балансе для определения времени регистрации операций используется метод учета на основе начислений. Это означает, что операции отражаются в момент их осуществления, который может отличаться от момента фактической оплаты. В соответствии с этим, операции должны записываться на момент юридического перехода права собственности на товары, на момент предоставления услуг, на момент получения доходов, на момент совершения зачетных операций по трансфертам, на момент внесения соответствующих записей в документацию сторон, осуществляющих финансовые операции.

Для того чтобы платежный баланс мог использоваться для экономического анализа, его данные должны быть определенным образом сгруппированы. К ряду основных классификационных категорий операций, учитываемых платежным балансом, относятся счет текущих операций и счет операций с капиталом и финансовыми инструментами.

В счете текущих операций приводятся показатели экспорта и импорта товаров и услуг; доходов, получаемых из-за рубежа и выплачиваемых за

рубеж; текущих трансферт за рубеж и из-за рубежа. Операции текущего счета представлены валовыми показателями. Это значит, что по каждой категории выполняются дебетовая и кредитовая проводки.

В счете операций с капиталом представляются показатели операций с капитальными трансфертами (например, прощение долгов и трансферты мигрантов) и непроизведенными нефинансовыми активами (патенты и авторские права). Проводки счета операций с капиталом также представляются валовыми показателями.

Финансовый счет представляет показатели по операциям с финансовыми требованиями резидентов (активами) к нерезидентам и обязательствами резидентов перед нерезидентами. Эти операции отражают получение и выплату кредитов и займов, приобретение и использование иностранной валюты, выпуск, выкуп, продажу или покупку ценных бумаг и т.д. Операции финансового счета записываются в чистых показателях. Это значит, что по каждой категории представлена либо кредитовая, либо дебетовая проводка.

Сальдо по счету текущих операций должно быть равно по абсолютной величине и противоположно по знаку сальдо по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами. В таблице 20 приводятся основные компоненты платежного баланса.

Основной составной частью счета текущих операций является категория товаров, в которую включаются следующие компоненты: экспорт/импорт товаров внешней торговли; товаров, экспортируемых (импортируемых) для переработки с последующим реимпортом (реэкспортом); стоимость ремонтных работ (кроме ремонта зданий и сооружений, ремонта компьютерной техники и обслуживания транспортного оборудования в портах, которые включаются в разные виды услуг); товары, приобретаемые в портах и аэропортах транспортными организациями (топливо, продовольствие) и немонетарное золото.

Блок нефакторных услуг является второй составной частью счета текущих операций после категории товаров.

Блок факторных услуг представлен в платежном балансе услугами труда и капитала.

Статья «услуги труда» включает заработную плату и другие выплаты (в денежной и натуральной форме), полученные рабочими и служащими за пределами страны, резидентами которой они являются, за работы, выполненные ими для резидентов других стран (и оплаченные этими резидентами); сюда относятся сезонные и другие временные рабочие (находящиеся в стране менее года) и приграничные рабочие, центр экономического интереса которых находится в той стране, резидентами которой они являются.

По статье «услуги капитала» отражаются доходы от инвестиций, которые охватывают доходы, получаемые экономическими единицами-резидентами данной страны по своим зарубежным финансовым активам. К наиболее распространенным видам доходов от инвестиций относятся доходы, обеспечиваемые участием в капитале (дивиденды) и доходы по долговым обязательствам (проценты).

Таблица 20.

Основные компоненты платежного баланса

Основные компоненты платежного баланса России	Кредит	Дебет
1.Счет текущих операций	**...**	**...**
А.Товары и нефакторные услуги	...	...
1.Товары	...	...
2.Услуги (нефакторные)	...	...
Б.Услуги труда и капитала (доходы)		
1.Услуги труда		
2.Услуги капитала		
В.Текущие трансферты		
2.Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами		
А.Счет операций с капиталом		
1.Капитальные трансферты		
Б.Финансовый счет		
1.Прямые инвестиции		
1.1.За границу		
1.2.В экономику России		
2.Портфельные инвестиции		
2.1.Активы		
2.2.Пассивы		
3.Прочие инвестиции		
3.1.Активы		
Наличная иностранная валюта и депозиты		
Торговые кредиты и авансы		
Баланс по предоставленным кредитам		
Прочие активы		
3.2.Пассивы		
Наличная национальная валюта и депозиты		
Торговые кредиты и авансы		
Баланс по привлеченным кредитам		
Прочие пассивы		
4.Резервные активы		

Дивиденды, включая выплаченные в виде акций, представляют собой форму распределения дохода в соответствии с размером участия в акционерном капитале или другими формами участия в капитале частных корпорированных предприятий, кооперативов и государственных корпораций.

Проценты представляют собой доход по ссудам и долговым обязательствам (то есть по финансовым требованиям в форме банковских депозитов, векселей, облигаций, других долгосрочных бумаг и авансов по коммерческим кредитам). Выплаты процентов осуществляются в размерах, заранее оговоренных между кредитором и должником.

Доходы от инвестиций подразделяются на следующие компоненты: доходы от прямых инвестиций, доходы от портфельных инвестиций и доходы от прочих инвестиций.

Два компонента данной классификационной группы – доходы от участия в капитале и доходы по долговым обязательствам – представляют собой доходы, начисляемые прямому инвестору – резиденту данной экономики на капитал, вложенный им в форме прямых инвестиций в предприятие, являющееся резидентом другой экономики. Доходы от прямых иностранных вложений учитываются в платежном балансе на чистой основе как для капитала, вложенного за границу, так и для инвестиций во внутреннюю экономику, иными словами, для каждой из указанных категорий – доходов от участия в капитале и доходов по долговым обязательствам – показывается сальдо, то есть разность между поступлениями и платежами.

Доходы от портфельных инвестиций включают денежные потоки между резидентами и нерезидентами, возникающие в результате владения акциями, облигациями, долгосрочными ценными бумагами, инструментами денежного рынка, а также связанные с производными финансовыми инструментами. Данная категория делится на две группы: доходы от участия в капитале (дивиденды) и доходы по долговым обязательствам (проценты).

Доходы от прочих инвестиций включают поступления и выплаты процентов по любым другим финансовым требованиям (активам или обязательствам) резидентов в отношении нерезидентов.

Трансферт по определению является операцией, в которой одна институциональная единица предоставляет другой единице товар, услугу или актив, не получая взамен в качестве эквивалента товара, услуги или актива.

В платежном балансе проводится различие между текущими и капитальными трансфертами.

Во-первых, трансферт в натуральной форме считается капитальным трансфертом, если он включает: передачу права собственности на основной капитал или аннулирование долга кредитором, когда ни одна из сторон не получает в обмен никакого стоимостного эквивалента.

Во-вторых, трансферт в денежной форме считается капитальным трансфертом, если одна либо обе участвующие стороны каким-либо образом связывают этот трансферт с приобретением или продажей основного капитала одним либо обоими участниками.

К категории текущих трансфертов относятся любые трансферты, не являющиеся трансфертами капитала. От текущих трансфертов напрямую за-

висит уровень располагаемого дохода, они оказывают влияние на масштабы потребления товаров и услуг. Текущие трансферты сокращают доходы и возможности потребления страны-донора и увеличивают доходы и возможности потребления страны-получателя.

Счет операций с капиталом состоит из двух компонентов – капитальные трансферты и приобретение/продажа непроизведенных нефинансовых активов (таких как патенты и авторские права).

В **финансовом счете** отражаются операции с финансовыми требованиями (активами) резидентов к нерезидентам и обязательствами (пассивами) резидентов перед нерезидентами, которые произошли в отчетном периоде. Эти операции отражают использование и выплату кредитов и займов, приобретение и расходование иностранной валюты, выпуск, выкуп, продажу или покупку ценных бумаг и т.д. Операции финансового счета записываются в чистых показателях. Это означает, что по каждой позиции имеется либо кредитовая, либо дебетовая проводка. Отрицательное сальдо по финансовому счету показывает чистое увеличение иностранных активов резидентов и/или снижение их иностранных пассивов в результате операций. Наоборот, положительное сальдо означает чистое снижение иностранных активов резидентов и/или рост их иностранных пассивов.

Операции с активами являются операциями, в результате которых возникают или ликвидируются финансовые требования резидентов России к нерезидентам. К ним же относят куплю-продажу подобных финансовых требований.

Операции с обязательствами являются операциями, в результате которых возникают или ликвидируются обязательства резидентов России перед нерезидентами.

В финансовом счете активы и обязательства в первую очередь классифицируются по функциональному признаку. Различают четыре функциональные группы активов или обязательств: прямые инвестиции, портфельные инвестиции, прочие инвестиции и резервные активы. Основные положения по учету **иностранных инвестиций по нефинансовому сектору**.

Активы и обязательства по статье «прочие инвестиции» классифицируются по виду финансового инструмента: наличная валюта и депозиты, торговые кредиты, прочие кредиты и прочие активы и обязательства.

По статье «наличная иностранная валюта и депозиты» показывается чистый рост наличной иностранной валюты в кассе банков и вне банковской сферы и увеличение остатков на текущих и срочных депозитных счетах резидентов (банковского и небанковского сектора) в банках-нерезидентах. Аналогично, по статье «наличная национальная валюта и депозиты» показывается чистое приобретение наличных рублей нерезидентами и чистый рост остатков на текущих и срочных депозитных счетах нерезидентов в банках-резидентах.

По статье «баланс по предоставленным кредитам» показываются операции с кредитами (использование, погашение, реструктуризация, просрочки), предоставленными нерезидентам органами государственного управления, коммерческими банками и предприятиями.

По статье «баланс по привлеченным кредитам» показываются операции по использованию, погашению, реструктуризации официального

внешнего долга, просрочкам по официальному внешнему долгу, которые имели место в отчетном периоде, а также кредитные операции коммерческих банков и предприятий.

В платежном балансе погашение кредитов и выплаты процентов по ним отражаются в соответствии с графиком платежей, а не в соответствии с фактическими выплатами. Если имела место просрочка и/или перенос (сроков погашения) долга, то считается, что старая задолженность была погашена, а вместо нее возникла новая в форме просроченной или перенесенной задолженности. Для того, чтобы получить данные о фактических платежах процентов и фактическом погашении основной суммы кредитов, необходимо из графика платежей (процентов и основного долга) вычесть переносы и просрочки (соответственно процентов и основного долга). График платежей процентов отражается в счете текущих операций, а график погашения основной суммы долга – в финансовом (по статьям «кредиты предоставленные» и «кредиты привлеченные»).

Резервные активы – это финансовые активы Центрального Банка Российской Федерации и Министерства финансов Российской Федерации. В их состав включается монетарное золото, наличная иностранная валюта, остатки средств на корреспондентских, текущих счетах и в краткосрочных депозитах в банках-нерезидентах и банках-резидентах; ценные бумаги. В данную категорию также включаются резервная позиция в МВФ и Специальные Права Заимствования. Резервные активы используются для устранения платежных дисбалансов во внешнеэкономическом секторе страны (например, путем осуществления интервенций на валютных рынках).

Платежный баланс Российской Федерации разрабатывается Центральным Банком Российской Федерации и Госкомстатом России на основе банковской и государственной статистики, а также данных Министерства финансов Российской Федерации, Государственного таможенного комитета Российской Федерации, других организаций, аккумулирующих сведения о внешнеэкономической деятельности резидентов.

Госкомстатом России разрабатывается счет текущих операций и отдельные статьи счета операций с капиталом и финансовыми инструментами (в частности позиции по экспорту и импорту товаров и услуг, иностранным инвестициям по нефинансовому сектору).

Торговый баланс формируется на основе отчетности ГТК России и дополнительных сведений Госкомстата России об экспорте и импорте товаров. Данные об экспорте и импорте услуг (кроме финансовых), а также текущих и капитальных трансферт включаются в платежный баланс на основании информации Госкомстата России.

Полученные и выплаченные инвестиционные доходы учитываются по данным Банка России, Внешэкономбанка и коммерческих банков. Основу всех разделов финансового счета также составляет банковская статистика. Информация о государственных внешних заимствованиях и государственных кредитах, предоставляемых Россией, аккумулируется во Внешэкономбанке как основном агенте Правительства, за исключением кредитов, полученных от международных организаций, которые учитываются в Казна-

чействе Минфина России и кредитов, предоставленных Россией странам СНГ, состоящих на учете в Банке России.

Данные об операциях небанковского сектора частично предоставляются Госкомстатом России. В частности, это касается отчетности по прямым инвестициям в Россию. Кроме того, в платежный баланс включаются данные ГТК об экспортных кредитах предприятий, связанных с отсрочками платежей и авансовыми поступлениями по экспорту. Информация об аналогичных расчетах по импортным операциям отсутствует до введения в действие валютного контроля за ними.

Операции с резервными активами определяются на основании данных Центрального Банка России и Минфина России. Таким образом, первоначально платежный баланс отражал только совершенные платежи, а не все внешнеэкономические операции с материальными, финансовыми и интеллектуальными активами (внешнеэкономические операции – это операции между резидентами и нерезидентами).

В тоже время надо отметить, что концептуальные основы, логика и структура построения современного платежного баланса базируется на предыдущих представлениях о предназначении платежного баланса.

Итоговое равновесие не означает наличия дисбаланса по отдельным группам статей. Многое зависит от того, где будет проведена сальдирующая средняя линия, так как при общем подсчете учитываются лишь позиции, оказавшиеся выше средней линии; позиции ниже ее исключаются из рассмотрения.

При оценке положения страны в международных расчетах прежде всего определяется соотношение экспорта и импорта. Подведение черты под объемами поступления и продажи товаров за границу позволяет получить **торговый баланс.**

Торговый баланс может подводиться регулярно по мере того, как таможенные органы собирают и обрабатывают статистику по торговле.

Вместе с тем торговый баланс как разница между экспортом и импортом содержит минимум информации. Однако он является важнейшим исходным показателем общей ситуации, поскольку на долю торговли приходится около 80% всего объема международных экономических отношений. Некоторые сложности подсчетов при подведении сальдо по торговому балансу возникают в связи с тем, что экспорт в мировой статистике учитывается в ценах фоб, т.е. не включает стоимость транспорта, страхования и т. д. Импорт подсчитывается в ценах и включает и страхование, и фрахт. Разница в стоимости фрахта и страхования, составляющая в среднем около 10% общей стоимости поставляемых товаров, вычитается при подсчете.

Торговое сальдо во многом определяет общий итог платежного баланса, однако отрицательное торговое сальдо не обязательно означает общий дефицит. Так, Великобритания в последней трети прошлого века длительное время допускала отрицательное сальдо по торговым операциям, поскольку оно с лихвой перекрывалось поступлениями из других источников, в том числе в сфере услуг.

США после окончания второй мировой войны постоянно имели положительные сальдо внешней торговли, которое сводилось на нет расходами

на экспорт капитала и содержанием заграничных военных баз. Дополнение стоимости экспортно-импортных операций «невидимой» торговлей (услуги) дает возможность получить баланс торговли и услуг.

Торговля услугами включает расходы, связанные с зарубежными путешествиями, морскими перевозками и финансами. Например, русский турист, находящийся за границей и приобретающий там иностранные товары и услуги, расходует деньги на импорт, так же как и его соотечественник, приобретающий импортные товары в России. Аналогично продает свои услуги российская транспортная фирма «Балтийское пароходство», предоставляющая суда в аренду иностранным фирмам.

Для некоторых стран раздел «услуги» может оказаться значительным.

В странах, через территорию которых проходят большие туристические потоки, большую роль могут играть поступления от туризма. В Греции и Испании поступления от иностранных туристов составляет 60–80% объема стоимости товарного экспорта.

В отличие от торговли товарами информацию о продаже услуг можно получить только в результате косвенных подсчетов, что ведет к некоторой задержке с публикацией баланса.

Баланс по торговле и услугам представляет интерес, прежде всего как показатель агрегированных потребностей (расходов) при расчете национального дохода. Значение показателя также ограничено, и он обычно используется в комбинации с другими.

Положение страны в международных расчетах характеризуют также суммы, перечисляемые в виде пенсий, даров, безвозмездных субсидий. Фактически под этим подразумевается импорт в страну иностранных товаров в форме безвозмездной помощи. Важно, что все сделки такого рода односторонни, и страна, перечисляющая средства, ничего не получает взамен.

Прибавление к балансу товаров и услуг сумм по односторонним переводам и дарам позволяет получить **баланс по текущим операциям.** Здесь над сальдирующей средней линией оказываются все статьи, связанные с движением средств по товарам и услугам; под линией – с движением резервов как частных, так и государственных.

Баланс по текущим операциям (счетам) дает достаточно полный объем информации относительно экономического положения страны.

Положительное сальдо баланса по текущим операциям свидетельствует о том, что страна продает произведенные ею товары и услуги другим странам в большем объеме, чем покупает. В качестве примера можно представить семью, обладающую финансовыми средствами в количестве, достаточном, чтобы оставлять часть сбережений на случай непредвиденных обстоятельств или оказания помощи (кредитования) соседям.

Дефицит же баланса по текущим операциям отражает увеличение задолженности страны другим странам. По аналогии можно представить семью, живущую за счет займов и кредитов или использующую ранее накопленные сбережения.

Итак, можно сделать вывод, что баланс по текущим операциям показывает нетто-изменения в иностранных средствах, находящихся в распоряжении стра-

ны. Положительное сальдо (избыток средств) свидетельствует о наличии инвестиционного потенциала, отрицательное сальдо, наоборот, – об оттоке средств. Страна становится нетто-должником по отношению к остальному миру.

Примером страны, где постоянное отрицательное сальдо баланса по текущим операциям имело негативные последствия, приведшие к кризису задолженности, является Мексика. Баланс по текущим операциям постоянно вводился с отрицательным сальдо до 1982 г. Депрессия в США, кризис неплатежей в большинстве развивающихся стран усугубили общую экономическую ситуацию. Мексика оказалась вынужденной выплачивать крупные суммы (основную часть экспортных доходов) за предоставленные ранее кредиты, а это привело к кризису неплатежей.

Дополнение баланса по текущим операциям статьями по долгосрочным переводам и платежам позволяет вывести **базисный баланс.**

Введенные в баланс позиции отражают в той или иной форме важнейшие макроэкономические показатели страны: соотношение внешних и внутренних цен, курс валюты, величину дохода, темпы роста, склонность к сбережениям. Эти показатели стабильны и изменяются редко. В соответствии с общим подходом в перспективе базисный баланс должен быть равен нулю; в противном случае стране придется столкнуться с изменением ее задолженности.

Добавление к базисному балансу статьи «краткосрочная задолженность» вызывает ряд проблем. Краткосрочный капитал более гибко реагирует на изменение процентной ставки (хотя это и не всегда так). Основная часть краткосрочного капитала связана с обеспечением торговли товарами и услугами.

Краткосрочная задолженность свидетельствует о наличии или, наоборот, нехватке краткосрочных долговых обязательств (их еще иногда называют международными резервами). Этими обязательствами можно воспользоваться, чтобы обменять их на иностранную валюту в связи с изменениями в балансе, вызванными циклическими трудностями, долгосрочными обязательствами и т.д. В кризисных обстоятельствах активы по краткосрочным ре-червам могут использоваться для погашения задолженности.

СССР, не имея средств для оплаты долгосрочных и среднесрочных займов, предоставленных бывшему *СССР* иностранными банками, использовал краткосрочные активы и, в частности, средства на счетах предприятий для выплаты долгов и процентов по долгосрочным и-среднесрочным кредитам. Были заморожены на несколько лет валютные счета не только юридических, но и физических лиц.

Большой объем краткосрочных обязательств может поставить страну в тяжелое положение, даже если она располагает значительными суммами привлеченных долгосрочных займов.

Прибавление к базисному балансу статьи «движение краткосрочного капитала» дает **баланс автономных счетов.** Важность такого баланса связана с тем, что движение международного краткосрочного капитала может быть не временным явлением, но следствием развития экономики страны.

Например, крупные международные фирмы могут приобретать краткосрочные зарубежные обязательства как следствие своего развития. Национальная валюта может приобретаться иностранными гражданами для

ее использования в международных сделках. Такая ситуация сложилась в начале 70-х годов, когда повышение цен на нефть (а они назначались в долларах) увеличило потребность в долларах и повысило курс доллара на международных валютных рынках.

В 90-х годах в странах распавшегося СССР граждане начали в массовом количестве приобретать доллары с целью застраховать себя от обесценения национальных валют.

Особо следует остановиться на статье «ошибки и пропуски». Эта статья появляется для «приведения к нулю» разницы между активами и пассивами.

Если для составления полноценного баланса каждая сделка теоретически должна отражаться в нем два раза, то практически это требование часто не выполняется. Причиной могут быть недостатки статистической отчетности или нелегальность самой сделки.

Лица, занимающиеся сбором статистических данных для составления платежного баланса, зачастую не обладают достаточно полной информацией о содержании всех сделок. Например, расходы туристов оцениваются на базе выборочных опросов, заполнения опросных листов, что не всегда отражает реальную ситуацию. Неучтенными могут оказаться денежные переводы, которые сознательно скрываются с целью избежать уплаты налогов или в связи с противозаконными сделками.

Таков и контрабандный вывоз за пределы России сырьевых товаров. Активная часть этой сделки должна проходить по статье «экспорт товаров». По понятным причинам она не регистрируется. Однако пассивная часть сделки выявится в виде долларов, которые, пройдя через посредников, окажутся, например, в одном из американских банков, принадлежащих нерезидентам США. Средства на счетах иностранцев в американских (других иностранных) банках будут должным образом зарегистрированы, но без соответствующей активной части.

В качестве примера рассмотрим российского гражданина, пожелавшего выехать на Иссык-Куль на отдых и берущего с собой денежную сумму, эквивалентную 200 тыс. руб. Активной частью этой сделки в платежном балансе России является дебетовое сальдо «импорт услуг», в то время как пассивная часть – кредитовое сальдо «платежи за границу». Эти деньги вероятнее всего возникнут как рублевые вложения нерезидентов в российском банке.

Величина сумм по статье «ошибки и пропуски» колеблется в зависимости от качества статистической службы, уровня ведения документации и т.д. Как правило, быстрое увеличение сумм происходит при кризисных ситуациях, ухудшении общего экономического положения страны и т.д. Эти суммы могут быть очень большими. Так, неучтенные переводы денежных средств из России, осевшие на счетах западных банков, составили в 1992 г. по экспертным оценкам сумму в 10–15 млрд. долл.

Еще одна разновидность – **баланс ликвидности** отличается от баланса автономных счетов включением или нет таких статей, как ошибки и пропуски, краткосрочные обязательства, находящиеся в руках у нерезидентов, и иностранные краткосрочные обязательства, находящиеся у резидентов страны.

Так, в послевоенный период краткосрочные обязательства США активно накапливались у нерезидентов, использовавших их для платежа. Со своей сто-

роны США, оценивая эти обязательства с консервативной негативной позиции, вводили ограничения в денежной и финансовой политике, затрудняя выполнение программ роста занятости и увеличения национального дохода.

Далее остановимся на статье «государственные резервы». В число национальных резервов, накапливаемых государством на счетах национального банка, включаются золото, запасы иностранной валюты (ведущих капиталистических стран: доллары США, немецкие марки, японские иены, швейцарские и французские франки и т. д.), резервные квоты МВФ и СПЗ («специальные права заимствования» в МВФ).

Роль государственных резервов многогранна. Сюда относится выполнение таких функций, как обеспечение гарантий поддержания курса национальной валюты, страхование от неожиданных потерь при неурожаях, стихийных бедствиях, гражданских беспорядках, военных действиях. Резервы гарантируют кредитоспособность нации и при использовании в форме кредита обеспечивают дополнительную прибыль в бюджет страны.

Поддержание курса национальной валюты зависит от продажи валютных резервов при образовании отрицательного сальдо платежного баланса. Что касается гарантированного снабжения страны, когда происходят неожиданные потрясения, то наиболее ярким примером может быть использование государственных резервов в большинстве промышленно развитых стран в связи с резким подорожанием нефти.

В ряде случаев страны предпочитают не продавать свои резервы, сдавая их в «аренду» под проценты. Это аналогично тому, как нуждающийся предпочитает не продавать свои ценности, а сдавать их в ломбард для получения ссуды. Примером подобного использования государственных валютных резервов является возмездная передача Россией части золотого запаса на условиях «своп», т.е. с гарантией последующего выкупа. Такие активы по краткосрочным резервам позволяют «пережить» временные трудности с платежным балансом.

Увеличение золотовалютных резервов положительно влияет на международный престиж страны, свидетельствуя об устойчивости и надежности ее экономического положения. Сам же по себе рост резервов не представляет собой положительного явления во всех случаях.

Накопление резервов особенно бесперспективно, когда речь идет об иностранных валютах, подверженных девальвации. Даже при получении в обмен на реальные товары полновесной валюты, ситуация далеко не всегда однозначно положительна, поскольку страна получает в свое распоряжение «мертвый капитал», потребность в котором может и не возникнуть.

Следует заметить, что изменения в резервах национального банка и одновременное движение капитала по долгосрочным и краткосрочным счетам – зеркальное отражение баланса по текущим операциям. Такая ситуация вполне понятна, если вспомнить, что продажа товаров, услуг и предоставление даров соответствуют долгосрочным и краткосрочным переводам капитала и займов.

Рассмотренные виды не исключают возможности введения и иных платежных балансов для решения какой-либо национальной задачи.

В практике отдельных стран используется баланс международной **инвестиционной задолженности.** Он фиксирует увеличение или, наоборот, отток

обязательств и средств. Такой баланс может быть определен как сумма всех прошлых дебетовых и кредитовых счетов в разделе движения капитала.

Россия, столкнувшись с кризисной ситуацией в области своей иностранной задолженности и опубликовав свой баланс в 1993 г., специально выделила разделы, касающиеся суммы выплаченных, задержанных и аннулированных долгов по отношению к своим дебиторам (в основном развивающимся странам) и кредиторам (развитым государствам).

В платежный баланс России были включены статьи, касающиеся привлеченных долгосрочных и краткосрочных кредитов с разбивкой по объему использованных и амортизированных сумм. Причина в том, что Советский Союз, предоставивший ранее значительные суммы развивающимся странам, столкнулся с неплатежеспособностью заемщиков (долги Советского Союза были переданы России как правопреемнику).

Тремя основными разделами платежного баланса, как было отмечено ранее, являются следующие: текущие операции, движение капитала и официальные резервы. Сумма балансов по текущим операциям и движению капитала дает баланс официальных резервов.

В связи с тем, что платежный баланс построен по принципу двойного счета, он всегда находится в равновесии. Это не значит, что балансы текущих операций и движения капитала не могут сводиться с дефицитом.

Предположим, что баланс официальных резервов равен нулю. Тогда можно выразить условие равновесия платежного баланса: сумма баланса по текущим операциям и баланса движения капитала составляет нуль.

С определенной долей приближения можно считать, что сальдо платежного баланса достигает нуля в том случае, когда баланс текущих операций (прежде всего баланс по торговле товарами и услугами) равен балансу по движению капитала (капитальным счетам).

В случае если положительное сальдо баланса по текущим операциям (счетам) превышает отрицательное сальдо баланса по капитальным счетам, то баланс сводится с положительным сальдо (положительный баланс); если ситуация обратная, то баланс имеет отрицательное сальдо.

Наличие положительного или отрицательного сальдо свидетельствует об определенных диспропорциях платежного баланса. По каким причинам могут появиться эти диспропорции?

С известной долей условности их можно разбить на четыре группы: изменение цен; структурные диспропорции; изменение уровня дохода; автономные передвижения значительных масс капитала.

Изменение цен, ценовые диспропорции большей частью связаны с ростом инфляционных издержек, повышением стоимости факторов производства (рабочей силы, капитала, земли).

Отказ предпринимателей повышать заработную плату бастующим рабочим, например, обосновывается неизбежным увеличением стоимости рабочей силы, а соответственно и повышением цены отпускаемой продукции. Повышение издержек и снижение конкурентоспособности могут быть также вызваны истощением дешевых природных ископаемых и переходом к добыче сырья на новых менее эффективных месторождениях. Пла-

тежный баланс здесь сводится с дефицитом, так как цены на экспортируемые товары оказываются более высокими по сравнению с мировыми, и экспорт данного товара вынужденно сокращается.

Подобные проблемы часто возникают в развивающихся странах, специализирующихся на поставке на внешний рынок одного – двух сырьевых товаров. Неожиданное снижение цен на экспортируемое сырье может катастрофически повлиять на активную часть платежного баланса, практически полностью зависящую от продажи товара.

Такое положение наблюдалось в течение 60-х годов, когда цены на готовые промышленные изделия, продававшиеся на мировых рынках, росли быстрее цен на сырьевые товары, поступавшие из развивающихся стран. Общим результатом было ухудшение платежных балансов большинства развивающихся стран. Случается и обратная ситуация. В начале 70-х годов балансы большинства развивающихся стран показали увеличение положительного сальдо в связи с повышением цен на сырье.

Нарушение равновесия, вызванное **структурными диспропорциями** в мировом производстве, может привести к снижению объема экспорта. Причина заключается в том, что структура промышленного производства оказывается несоответствующей потребностям мирового рынка. Это характерно для развивающихся стран, когда, например, конкуренция синтетических изделий заменяет производство натурального сырья, обрекая производящие это сырье страны на снижение экспортных доходов.

Примером из опыта стран с развитой рыночной экономикой может стать сохранение малоперспективных производств в угледобывающей и металлургической отраслях промышленности. Ликвидация таких производств требует крупномасштабных затрат. Так, в конце 80-х годов Великобритания имела избыточно высокий процент отсталых предприятий в металлургической и угледобывающей промышленности. Для ликвидации диспропорций были разработаны долгосрочные инвестиционные программы, ориентированные скорее на кейнсианские, чем на монетаристские, методы регулирования.

Последствия структурного дисбаланса коснулись даже такой страны, как США. Если в середине 50-х годов платежный баланс страны сводился с дефицитом, равным приблизительно 1 млрд. долл., то в 1958 г. этот дефицит увеличился до 3 млрд. долл., и такой уровень сохранялся в течение нескольких лет.

Причиной, по мнению многих американских экономистов, послужили искусственно поддерживаемые высокие цены на сталь на внутреннем рынке США. В результате перерабатывающие отрасли переключились на импорт иностранной стали, а экспорт продукции американских металлообрабатывающих предприятий «топтался» на месте.

Распространенным нарушением равновесия внешних платежей является изменение уровня дохода, разно направленность национальных приоритетов отдельных стран, когда руководство страны пытается одновременно решить внутренние (занятость и рост цен) и внешние (равновесие баланса) проблемы.

На практике странам регулярно приходится решать одновременно если не взаимоисключающие, то, по крайней мере, трудно совместимые задачи: увеличить занятость (для этого соответственно расширять производство) или урегулировать платежный баланс.

Традиционным способом увеличения занятости выступают понижение процентной ставки и увеличение финансовых вливаний в экономику. В свою очередь увеличение финансовых вливаний означает рост расходов, увеличение импорта.

Понижение процентной ставки приводит к оттоку капитала из страны. Оба мероприятия будут действовать в направлении увеличения дефицита платежного баланса.

Платежный баланс в ряде случаев «приносится в жертву» политике экономического роста и расширения занятости. Инфляционная программа, обеспечивающая рост производства и занятости, будет одновременно вести к увеличению диспропорций платежного баланса страны.

Если в стране наблюдается плавающий валютный курс, это неизбежно приведет к снижению курса национальной валюты; при фиксированном курсе потребуется привлечение значительных внешних дополнительных финансовых средств.

Менее часто бывает ситуация, связанная с отрицательным сальдо автономного передвижения капитала. Например, когда выплачиваются крупные военные репарации или производятся расходы на содержание военных баз за границей.

Выплаты послевоенных репараций непосредственно воздействовали на внешнеторговый баланс Германии после первой и второй мировых войн. В послевоенный период, в годы «холодной войны», США тратили значительные средства на содержание своих военных баз за границей. Во всех случаях финансовые переводы компенсировались положительным сальдо торгового баланса.

Россия, расположившая часть своих войск на территории других государств СНГ, вынуждена оплачивать эти расходы за счет экспорта энергоносителей.

Практика показывает, что ошибочные оценки причин возникновения дефицита платежного баланса, а соответственно и проведение мер по его стабилизации, могут негативно воздействовать на финансовую ситуацию в стране, вызвать торгово-политические трудности.

Подобная ситуация, например, сложилась в Англии в конце 60-х годов. Правительство и Банк Англии, считая платежный дисбаланс Великобритании временным, пытались поддержать курс фунта стерлингов на уровне 2,8 долл. и для этой цели закупили значительное количество фунтов у США и МВФ. За период с 1964 г. по 1967 г. Великобритания исчерпала все имеющиеся резервы и вынуждена была сдаться, девальвировав фунт стерлингов до уровня 2,4 долл. Правительство Великобритании, купив фунты стерлингов по высокому курсу в 2,8 долл., вынуждено было продавать их по низкой цене в 2,4 долл.

Если английское правительство потеряло на накапливании обесценивающихся запасов собственной валюты, то японское правительство тратило средства на те же цели, покупая обесценивавшиеся доллары. Японское правительство пыталось стабилизировать низкий обменный курс иены, несмотря на тенденцию к его повышению в начале 70-х годов, так как это позволило бы сохранить конкурентоспособность японских экспортеров. Были скуплены миллиарды долларов. Однако вскоре правительство Япо-

нии вынуждено было признать необходимость повышения курса иены по отношению к доллару на 30%.

Общим в обоих случаях был ошибочный анализ причин дисбаланса, а соответственно и проведение временных финансовых мер с целью воздействия на тенденции долгосрочного порядка. Разница заключалась лишь в том, что в Великобритании была предпринята попытка компенсировать отрицательное сальдо, а в Японии – сохранить актив платежного баланса.

Можно ли утверждать, что положительное сальдо платежного баланса – это всегда хорошо, а отрицательное – плохо?

Традиционно все страны стремятся к обеспечению положительного сальдо, отражающему меркантилистский подход к оценке положительного сальдо как средства накопления ценностей, прежде всего золота.

По существу, положительное сальдо платежного баланса означает поставку за национальные пределы большего количества товара, чем получение, при этом взамен накапливаются денежные обязательства в иностранной валюте.

Здесь необходимо разумно определить объем иностранных обязательств, который потребуется стране для экстренной стабилизации ее положения при стихийных бедствиях, временных неурожаях, спадах производства и т.д. Такую ситуацию можно сравнить с ситуацией, когда студент, получающий небольшую стипендию в несколько тысяч рублей, недоедает, да еще половину своих средств отдает в страховое общество для получения в экстренной ситуации миллионной страховой премии.

Подобные явления становятся особенно нежелательными, когда накапливаемая в ближнем зарубежье валюта, например российский рубль, обесценивается в связи с инфляционной политикой правительства. Россия постоянно кредитует своих соседей, получая взамен обесценивающиеся финансовые обязательства. Зачем же эти обязательства нужны стране? Так, в начальный период существования СНГ Россия поставляла энергоносители, оплачиваемые в рублях, а сальдо зачислялось в счет долга с будущим погашением. Однако политика постоянного «накачивания» денежного оборота эмиссионными рублями приводила к обесцениванию накапливаемых страной финансовых средств.

Нежелательность сохранения в течение длительного времени излишков в иностранной валюте (даже в такой относительно стабильной, как доллары) побудила ряд стран перейти к программе расходования избытка накопленных денежных средств.

Негативная реакция на избыточное накапливание иностранных резервов была характерна для Японии в начале 70-х годов. Столкнувшись с резким увеличением своих валютных резервов, японское правительство пошло по пути стимулирования приобретения японцами иностранной собственности (включая значительное количество отелей в курортных местах на побережье Тихого океана), развития заграничного туризма и т.д. ФРГ, оказавшаяся примерно в тот же период в аналогичной ситуации, пошла на ревальвацию марки с целью корректировки платежного баланса страны.

Отрицательное сальдо (дефицит) платежного баланса уже по своему определению воспринимается негативно. Непосредственным следствием положе-

ния, когда страна «живет в кредит», становятся такие явления, как общая задолженность, отсутствие требуемого страховочного запаса иностранной валюты, падение курса национальной валюты, общее снижение жизненного уровня.

В большинстве случаев дефицит означает, что страна ввозит большее количество товаров и услуг, чем вывозит, расплачиваясь за это финансовыми обязательствами, подобно нерадивому хозяину, живущему в долг.

Как правило, национальные правительства, обнаружив дефицит, стремятся быстро ликвидировать его, используя все имеющиеся средства. В этом отношении перспективными представляются попытки России избавиться от дефицита за счет привлечения массированных кредитов, в частности из Международного валютного фонда.

Действительность показывает, что многие государства оказываются в состоянии активно развиваться, имея постоянный дефицит платежного баланса. Например, Швеция еще в конце девятнадцатого столетия «столкнулась» с дефицитом торгового баланса, компенсируя его за счет привлечения иностранных инвестиций. Этот иностранный капитал был использован для строительства железных дорог и решения жилищных проблем.

Аналогичная программа использовалась Аргентиной и Канадой в конце девятнадцатого и начале двадцатого столетия. Сейчас подобную политику проводит большинство развивающихся стран. Суть ее состоит в том, что компенсация торгового дефицита за счет привлечения долгосрочного капитала позволяет стране с ограниченными ресурсами решить проблему внутренних накоплений.

В последнее время регулирование платежных балансов утратило значение первоочередной задачи западных правительств. Этому способствовал ряд обстоятельств.

Во-первых, введение плавающих валютных курсов обеспечило «сглаживание» возникающих диспропорций в международных платежах. В условиях высоко интернационализированной экономики руководители всех стран предпочитают владеть крупными суммами во всех ведущих валютах. Постепенно уходит в прошлое представление о том, что доллар является предпочтительной валютой по сравнению с другими платежными средствами.

Во-вторых, не менее значительное влияние оказало распространение монетаристской концепции платежного баланса, согласно которой государство может сознательно увеличивать краткосрочные обязательства с целью их дальнейшего использования в качестве денежных активов. Так увеличение официальных активов в виде требований США (банковские депозиты в Нью-Йорке и т.д.) – в значительной мере результат стремления иностранных правительств увеличить свои активы в долларах. Одной из причин стало увеличение контрактных цен на нефть, рассчитываемых в долларах. Аналогичной по воздействию причиной могло быть «открытие» в 1992–1993 гг. денежного рынка стран СНГ, в том числе и России, где в торговом обороте широко использовались американские доллары.

Практически все макроэкономические показатели воздействуют на платежный баланс. Подробный их перечень занял бы много места, поэтому остановимся на наиболее значимых, используемых особенно часто. Их

можно разделить на две группы: показатели национального макроэкономического регулирования и внешнеэкономические показатели.

В первую группу показателей можно включить: национальный доход, уровень процентных ставок, величину и объем денежной эмиссии. Воздействие каждого из них зависит от конкретной ситуации и оценивается неоднозначно.

Национальный доход. Как отмечалось ранее, под национальным доходом понимается общая сумма полученной заработной платы, дивидендов, процентов и ренты, которые зарабатывают (получают) резиденты данной страны при производстве товаров и услуг.

Индивидуальная и общенациональная потребность во всех видах товаров и услуг зависит от уровня доходов резидентов данной страны. Отсюда следует вывод о том. что в случае повышения этих доходов можно ожидать роста потребления национальных товаров, сопровождающегося ростом потребления импортных товаров. Импорт, в свою очередь, отрицательно воздействует на платежный баланс, увеличивая потребность в иностранной валюте. Отсюда следует, что, осуществляя программу стимулирования роста национального дохода, следует ожидать роста отрицательного сальдо платежного баланса.

При замедлении и даже прекращении роста национального дохода платежный баланс страны улучшается.

Связь роста национального дохода с автоматическим увеличением импорта и ухудшением платежного баланса используется кейнсианцами для разработки положения о маргинальной предрасположенности к импорту при росте национального дохода.

Обычным правилом противодействия росту дефицита платежного баланса в связи с «перегревом» экономики и увеличением национального дохода является продажа национальным банком страны резервных запасов иностранной валюты. Такую политику активно проводили Великобритания и США в 70-х годах, пытаясь предотвратить увеличение дефицита своих платежных балансов.

Это далеко не всегда претворяется в жизнь на практике. Например, Германия осуществляла свое экономическое развитие в послевоенный период, имея постоянное положительное сальдо платежного баланса. Таким образом, намечается лишь тенденция, что объясняется рядом факторов.

Во-первых, в настоящее время усиливается синхронность развития национальных экономик отдельных стран. Во-вторых, увеличение отрицательного сальдо платежного баланса под воздействием роста национального дохода нейтрализуется под влиянием других макроэкономических показателей, на которые влияет политика Центрального банка.

Противоположное объяснение причин дефицита платежного баланса в условиях роста экономики следует из монетаристской теории, которая оценивает рост дохода с учетом обеспечения его денежными ресурсами. В соответствии с ее прогнозом увеличение дохода, не подкрепленное выпуском соответствующих финансовых средств (не обеспеченное увеличением денежной массы), приведет к тому, что потребности в деньгах будут удовлетворяться за счет приобретения иностранных платежных средств (заполняя соответствующую нишу в потребности в финансовых ресурсах).

Два внешне противоречивых объяснения могут быть совмещены, так как анализируются различные разделы платежного баланса. В первом случае исследуется движение «товаров и услуг; во втором – автономные движения долгосрочного и краткосрочного капитала.

Уровень процентных ставок. Величина процентных ставок определяет условия предоставления кредита. Если процентные ставки высоки, то условия предоставления кредита «жестки»; если процентные ставки низки, то они «свободны» («либеральны»).

В мировом хозяйстве значительное количество физических и юридических лиц держит свои средства в форме ликвидных активов, которые перемешаются в те страны, где более высокие процентные ставки, т.е. туда, где за кредиты платят более высокие цены («горячие деньги»).

Рост процентной ставки понимается как реальное увеличение процентных выплат по вкладываемым финансовым средствам, а не просто процентов в связи с инфляцией.

Когда США предлагают более высокие процентные ставки по кредитам по сравнению с Великобританией, владельцы английских денежных средств, продавая фунты, приобретают доллары и, покупая американские акции, вкладывают их в экономику США. В итоге на международном финансовом рынке растет потребность в долларах (для вложения в американские акции) и понижается спрос на фунты, так как английские владельцы предлагают на международном рынке фунты, продавая их для покупки долларов. Отсюда можно сделать вывод, что при увеличении процентных ставок в США курс доллара возрастет. Изменение процентных ставок становится решающим моментом, определяющим динамику изменения курса доллара.

Как показывает практика, в последующем, несмотря на значительное повышение процентных ставок США, потребность в долларах несколько уменьшится по сравнению с первоначальной. Разумеется, и позднее найдутся английские вкладчики, желающие обменять свои фунты на доллары и вложить их в американскую экономику. В дальнейшем объем приобретаемых долларов, так же как и курс. несколько снизится по сравнению с первоначальным ростом. В экономической литературе такие изменения называются «первичным» и «вторичным» изменением курса.

Повышение потребностей в долларах напоминает воздействие дополнительного экспорта, увеличивающего положительное сальдо платежного баланса. Возрастание процентных ставок делает американские акции и облигации более привлекательными на международном рынке и стимулирует их продажу, т.е. в итоге оказывает такое же воздействие, что и расширение экспорта.

Аналогично воздействие процентных ставок на платежный баланс через национальный доход. Так, увеличение процентных ставок, вызываемое обычно нехваткой долларов, уменьшает инвестиционную деятельность, сокращает производство, потребление товаров, а соответственно уменьшает и импорт. Платежный баланс улучшится.

Понижение процентных ставок, прогнозирует теория, влияет противоположным образом. Если, например, в США процентные ставки понизятся, то иностранные вкладчики капиталов постараются их перевести из США

в более «выгодные» страны. Начнется «сброс» долларовых средств и обмен их на иностранную валюту. По своему воздействию это будет аналогично росту импорта, т.е. увеличит предложение долларов на валютном рынке и ухудшит платежный баланс США. В этом же направлении будет действовать и рост национального производства (в связи с облегчением условий кредитования), и увеличение спроса на национальные и иностранные товары. Платежный баланс ухудшится.

На практике повышение процентных ставок в сочетании с жестким кредитованием было, например, использовано Министерством финансов России для улучшения платежного баланса и стабилизации рубля во второй половине 1993 г. Правительству удалось добиться хотя и краткосрочного, но осязаемого эффекта, обеспечив обменный курс в пределах 1000–1100 руб. за 1 долл.

Мнение о положительном влиянии более высоких процентных ставок на баланс следует уточнить. Определяющим моментом является не столько уровень процентных ставок, сколько факторы, вызывающие его рост. Если рост процентных ставок следует непосредственно из более жесткой кредитной политики, то это утверждение верно. Однако в тех случаях, когда первопричиной служит рост инфляционных тенденций в экономике, положение окажется обратным. Израиль, Аргентина, Бразилия и другие страны, где высокая величина процентных ставок определяется инфляционными тенденциями в экономике, не особенно избалованы вниманием иностранных инвесторов.

Вывод о том, что повышение процентных ставок приводит к улучшению платежного баланса, должен быть скорректирован с учетом одного обстоятельства. Здесь рассматривались лишь краткосрочные тенденции. В долговременной перспективе увеличение процентных ставок постепенно приводит к некоторому «истощению» или уменьшению притока капитала. Более того, в дальнейшем в связи с необходимостью выплат сначала более высоких процентов, а затем и самих долгов следует ожидать ухудшения платежного баланса. Использование более высоких процентных ставок целесообразно только в краткосрочной перспективе.

Величина и объем денежной эмиссии. Еще одним важным показателем, определяющим уровень спроса и предложения на валютном рынке, выступает величина денежной эмиссии на внутреннем рынке.

Увеличение эмиссии или кредитно-денежная политика непосредственно влияют на состояние платежного баланса. Когда Центральный банк расширяет кредитование национальных коммерческих банков за счет выделения дополнительных средств, то естественной реакцией коммерческих банков становится расширение их операций по ссудам для увеличения дохода. Расширение ссуд автоматически влечет за собой снижение процентной ставки. Дополнительное расходование взятых в кредит у банков средств означает рост цен и соответственно повышение импорта.

Рост объемов кредитования стимулирует владельцев денежных средств к более прибыльному вложению капиталов и прежде всего за границей. Национальный капитал устремляется за границу «в поисках» более высоких процентов, что также негативно воздействует на платежный баланс. (По-

зднее вполне возможен возврат денежных ссуд с процентами.) Сначала преобладает отрицательный эффект.

Либеральная кредитно-эмиссионная политика ведет к ухудшению платежного баланса как в связи с ростом импорта, так и с увеличением потока капитала за границу в связи со снижением процентных ставок внутри страны. Ограничительная денежная политика будет иметь противоположный эффект.

Важным показателем, от которого зависит воздействие инфляции на объем экспорта, выступает уровень эластичности спроса на экспортные товары данной страны. Чем ниже уровень эластичности спроса на данный товар в зависимости от цены, тем меньше воздействуют инфляционные тенденции на его сбыт, а соответственно – на снижение спроса в зависимости от инфляционного обесценения. Так, основным экспортным товаром США являются высокие технология и продовольственные товары, отличающиеся низким уровнем эластичности спроса на них, поэтому инфляционные тенденции, развивающиеся в экономике США, относительно незначительно воздействуют на объем экспортных товаров.

Незначительным уровнем эластичности спроса в зависимости от цены отличается экспорт нефти и нефтепродуктов. Опыт 70-х годов показывает, что повышение цен на нефть привело практически к пропорциональному росту расходов и соответственно к ухудшению платежных балансов развитых стран-импортеров нефти и улучшению положения стран-экспортеров нефти.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что отражает платежный баланс страны?
2. Какой принцип лежит в основе отражения операций в платежном балансе страны?
3. Каковы основные виды платежных балансов вы знаете?
4. Какие операции относятся к дебетовым?
5. Какие операции относятся к кредитовым?
6. Насколько опасно такое явление как несбалансированность платежного баланса страны?

ГЛАВА 10. МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Международная миграция рабочей силы представляет собой процесс перемещения трудовых ресурсов из одной страны в другую с целью трудоустройства на более выгодных условиях, чем в стране происхождения.

Различают внутреннюю миграцию рабочей силы, происходящую между регионами одного государства, и внешнюю миграцию, затрагивающую несколько стран. Международные экономические отношения строятся на внешней миграции рабочей силы и обусловлены причинами. Существуют основные понятия, используемые при изучении проблем международной миграции рабочей силы:

Иммиграция – въезд трудоспособного населения в данную страну из-за ее пределов.

Эмиграция – выезд трудоспособного населения из данной страны, за ее приделы.

Сегодня существует еще один вид миграции «утечка мозгов», под которым понимают международную миграцию высококвалифицированных кадров.

А также изменение экономического положения населения в стране способствуют протеканию процесса реэмиграции, то есть возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительство.

Можно понять причины миграции трудового населения из развивающихся стран в развитые или миграции из менее экономически развитых европейских стран в более индустриально развитые – из Турции, Испании, Португалии в Англию, ФРГ, Францию, Скандинавию, Бенилюкс. Но какие экономические основы действуют на миграцию населения между США и Канадой, Англией и США, в перемещениях огромной массы людей между странами ЕС, то есть между экономически развитыми странами, находящимися на «однопорядковом уровне» с точки зрения культурных, социальных, бытовых условий жизни населения? По всей видимости, есть такие факторы, не всегда экономические, которые влияют на миграционные процессы. Это факторы гуманитарного, экологического, психологического, правового порядков. Они будут усиливаться по мере выравнивания уровней социально-экономического развития стран, укрепления интеграционного потенциала, а в первую очередь в странах ЕС, и самое главное, когда проблема поиска хлеба насущного перестанет быть первоочередной проблемой. Все это делает проблему международной миграции рабочей силы в развитых странах сложной, связанной отнюдь не только с собственно экономическими факторами, но и возрастания значения таких понятий, как «социальный комфорт», социально-экономические и социально-культурные условия.

Международная миграция рабочей силы возникла многие столетия назад и за прошедшее с тех пор время претерпела серьезные изменения.

Первым массовым перемещением трудящихся в новое время стал целенаправленный завоз рабов из Африки на Американский континент, в ре-

зультате чего в XVII–XIX вв. население Африки не только не увеличилось, но и намного сократилось. После запрета рабства в США началась вторая крупная волна эмиграции из стран Старого света в страны Нового света. Если в первой половине прошлого века преобладала международная миграция промышленных рабочих, то к концу прошлого столетия наиболее активными мигрантами стали разорившиеся крестьяне.

Массовая миграция стала одним из характерных явлений жизни мирового сообщества второй половины XX века. Международная миграция существует в разных формах: трудовой, семейной, туристической. Международный рынок рабочей силы охватывает разнонаправленные потоки трудовых ресурсов, пересекающих национальные границы. Международный рынок труда объединяет национальные и региональные рынки рабочей силы. Международный рынок труда существует в форме трудовой миграции.

Причинами миграции рабочей силы являются факторы как экономического, так и неэкономического характера. К причинам неэкономического типа относятся: политические, религиозные, расовые, национальные, семейные.

Причины экономического характера кроются в различном экономическом уровне развития отдельных стран. Рабочая сила перемещается из стран с низким уровнем жизни в страны с более высоким уровнем. Объективно возможность миграции появляется вследствие национальных различий в условиях заработной платы.

Существенным экономическим фактором, определяющим миграцию рабочей силы, является наличие органической безработицы в некоторых странах, прежде всего слаборазвитых. Важным фактором международной трудовой миграции является вывоз капитала, функционирование международных корпораций. Транснациональные корпорации способствуют соединению рабочей силы с капиталом, осуществляя либо движение рабочей силы к капиталу, либо перемещение своего капитала в трудоизбыточные регионы. Развитие средств транспортной связи, в свою очередь, способствует существенному развитию международной трудовой миграции. Основу миграционных потоков составляют рабочие, в меньшей степени, служащие, специалисты и ученые.

Международная трудовая миграции поначалу возникает как стихийное явление, но постепенно государство охватывает ее своим регулированием. Вместе с тем до последнего времени в международной миграции сохраняется значительный элемент рыночной стихии.

В середине XIX века было отмечено самое значительное явление в истории современной миграции населения. В 40-е годы XIX века произошел взрыв эмиграции из Ирландии в США, вследствие «картофельного голода».

Широкомасштабная миграция в начале 80-х гг. XIX века из Италии и стран Восточной Европы в США была связана с падением цен на европейскую пшеницу. Поток миграции резко замедлился вследствие ухудшения экономической конъюнктуры в США и снова набрала силу в ходе экономического оживления.

Причинами широкомасштабной миграции рабочей силы стали аграрное перенаселение в некоторых европейских странах, безработица, более

благоприятные условия для широкого развития собственного дела, повышением уровня жизни.

Новая волна миграции из Европы в США отмечена в 20-е гг. к уже упомянутым причин следует добавить трудности послевоенной жизни в Европе.

После 2-й мировой войны отмечают три потока в миграции рабочей силы в США. Во-первых, это «утечка умов», устойчивый поток высококвалифицированных специалистов и членов их семей в Северную Америку. Во-вторых, потоки беженцев из Венгрии (1956 г.) и из Вьетнама (1974–1975 гг.). В-третьих, самым крупным потоком этого периода является наплыв рабочей силы из Мексики и стран Карибского бассейна.

Если в первых двух случаях причины были главным образом политические, переселенческие, то в последнем случае они чисто экономические.

Наибольшую роль в развитии мировой экономики международная трудовая миграция начала играть после Второй мировой войны. В настоящее время в общем объеме современной международной миграции преобладает трудовая миграция. Согласно оценкам специалистов, в начале 90-х гг. за пределами своих государств проживало около 25 млн. временных мигрантов, а с учетом членов семей, сезонных и приграничных работников общее число трудовых мигрантов составляло порядка 100 млн. человек.

Распад СССР значительно усилил подвижность населения бывших советских республик, что привело к увеличению численности международных трудовых мигрантов.

Первоначально международная трудовая миграция имела стихийный характер. Но затем принимающие страны попытались ввести ее в организационные рамки. Так, уже в конце XIX – начале XX веков в Германии, Франции, Швейцарии широко был распространен временный наем иностранных рабочих на определенный срок, предусматривающий их обязательную депортацию, т.е. их выезд обратно на родину. В США с конца XIX в. был введен контроль за иммиграцией.

В настоящее время практически все страны мира активно воздействуют на процессы экспорта и импорта рабочей силы. Государственное регулирование направлено на то, чтобы получить максимальный эффект от положительных последствий международной миграции, и свести к минимуму отрицательные последствия этого явления как для стран-доноров, так и для стран-реципиентов.

Практически все государства мира регулируют процесс трудовой миграции рабочей силы, чтобы из общего потока потенциальных мигрантов получить для своей экономики нужных работников. С этой целью во всех промышленно развитых странах созданы государственные органы, которым поручено решение вопросов, связанных с перемещением иностранной рабочей силы через национальные границы.

Международный рынок труда и тенденции его развития

Формирование международного рынка труда – свидетельство того, что процессы мировой интеграции не только идут в экономической и технологической областях, но начинают затрагивать неизмеримо более сложную область социальных и трудовых отношений, которые приобретают теперь

глобальный характер. В непосредственное соприкосновение приходит социальная политика различных стран, обладающих неодинаковым социальным опытом и непохожими национальными традициями. Точками такого соприкосновения являются, прежде всего, совместные межнациональные предприятия, которые во множестве возникают в разных частях мира. Соприкосновение происходит и в рамках отдельных ТНК, при передвижении через границы рабочей силы и капитала.

Сейчас совершенно определенно образовались и функционируют пять крупных международных региональных рынка труда: западноевропейский, ближневосточный, азиатский, латиноамериканский, африканский. Причем в первом случае произошло даже юридическое конструирование рынка труда в рамках Европейского сообщества. По существу сняты какие-либо ограничения на движение рабочей силы в северных странах Европы.

Образование международного рынка труда осуществляется двояко:

1. Через миграцию (физическое перемещение) капитала и труда.

2. Путем постепенного слияния национальных рынков труда (образование «общего рынка труда»), когда окончательно устраняются юридические, национально-этнические, культурные и иные преграды между ними.

В ряде случаев, соединение капитала и труда может происходить и без их физического перемещения, когда в ход пускаются телекоммуникационные системы.

Движение рабочей силы на международном рынке труда осуществляется в виде трудовой миграции, типологию которой можно представить следующим образом:

· по продолжительности: регулярная (возвратная), нерегулярная (безвозвратная);

· по ограничениям на жительство и работу: контрактная и деловая;

· по юридическому статусу мигрантов: легальная и нелегальная;

· по уровню квалификации: миграция квалифицированной рабочей силы и миграция неквалифицированной рабочей силы.

Регулярная миграция, в свою очередь, может подразделяться на: свободное перемещение, постоянное поселение и разрешение находиться в стране в течение определенного срока.

Исследуя кадры потенциальной международной миграции, исследователи пришли к выводу, что они представлены в целом более молодыми, профессионально подготовленными, экономически активными, но социально обделенными работниками. Этот вывод подтверждается также данными зарубежных источников. Так, Дж. Борджес отмечает, что иностранные рабочие в США, например, в начале получают меньше, чем коренные американцы, но через 10–15 лет начинают зарабатывать больше, что во многом объясняется «естественным отбором» иностранных рабочих: в их составе оказываются наиболее способные и целеустремленные люди.

Следует иметь в виду, что отнесение тех или иных последствий международной миграции рабочей силы к позитивным или негативным не может быть однозначным и окончательным, оно может зависеть от конкретной социально-экономической ситуации в стране (таблица 25). Рассмотрение по-

зитивных и негативных последствий международной миграции рабочей силы лежит в основе определения направленной государственной и региональной политики и построения системы регулирования этого процесса, предусматривающей создание определенных общественных институтов и структур, управляющих международной миграцией на различных уровнях.

Структура современного международного рынка труда представлена в таблице 22.

Международный рынок труда – это сфера обмена, купли-продажи рабочей силы, характер которых в значительной мере определяется интересами мирового хозяйства. Они определяют условия найма международной рабочей силы, величины оплаты и характер требуемого на рынке труда. Международная рабочая сила подразделяется на:

· персонал ООН и ее более 44 специализированных учреждений;

· персонал, занятый в органах межстранового и регионального управления (Европейский парламент, Общий рынок и т. д.);

· персонал, занятый вообще в системе мирового хозяйства.

Таблица 21.

Возможные социально-экономические последствия международной миграции рабочей силы

	Позитивные	Негативные
Страна-экспортер рабочей силы	1. Приобретение работником новой квалификации	1.Потеря квалифицированной рабочей силы
	2. Сокращение дефицита платежного баланса	2. Усиление зависимости от иностранного спроса не только на товары, но и на рабочую силу
	3. Ослабление напряжения на внутреннем рынке труда	3.Переориентация капитальных вложений с освоения производственных ресурсов на потребление
	4. Облегчение структурной и технологической перестройки производства	4. Рост инфляции
Страна-импортер рабочей силы	1. Облегчение структуры региональных сдвигов	1. Блокирует внедрение трудосберегающей технологии
	2. Содействие вертикальной мобильности местных работников	2. Осложняет ситуацию на внутреннем рынке рабочей силы
	3. Снижение стоимости рабочей силы, общих издержек, связанных с сокращением численности рабочей силы	3. Увеличиваются расходы на содержание безработных иностранцев и их семей
	4. Торможение роста цен, благодаря склонности иностранных работников к сбережениям	
	5. Повышение качества рабочей силы путем отбора более молодых, квалифицированных работников	

Таблица 22.

Сегменты международного рынка труда

Покупатели рабочей силы				
	ТНК	Средние и мелкие предприятия развитых стран	Предприниматели развивающихся стран	Международные организации
Продавцы рабочей силы				
Привилегированные работники	x		x	
Информационные работники, программисты и др.	x			x
Специалисты средней квалификации	x	x		x
Высококвалифицированные группы рабочих Сингапура, Гонконга, Тайваня	x		x	
Ученые, научные работники	x			x
Рабочая сила, поставляемая районами с низким уровнем развития	x	x	x	
«Экспортные рабочие» стран Азии			x	
Нелегальные рабочие		x	x	
Женская рабочая сила (молодые незамужние женщины)	x	x	x	
Экологические «беженцы»			x	
Рабочие мигранты	x	x		

В свою очередь международная рабочая сила, занятая в различных структурах мирового хозяйства, подразделяется на:

· работников совместных предприятий;

· работников, занятых в главных и вспомогательных подразделениях ТНК;

· работников, занятых в региональных экономических структурах.

Возможны также и другие критерии дифференциации международной рабочей силы, а именно: место работника в системе общественного разделения труда, его отношение к собственности, уровень заработной платы и др.

По их месту в организации труда, международные работники подразделяются на:

· управленческий персонал высшего звена;

· управленческий персонал среднего звена;

· управленческий персонал низшего звена;

· конторский персонал, специалисты различного профиля.

Возможна более детальная дифференциация международной рабочей силы по уровню квалификации и образования, полу, возрасту, национальной принадлежности.

К основным группам относятся также специалисты, связанные с современной техникой и информационной технологии, а также управляющие и

специалисты в рыночной экономике (маркетингу, торговых и финансовых бирж, банков и так далее). Спрос на этих специалистов предъявляют главным образом развитые страны, сумевшие создать несравненно лучшие условия для творческой деятельности благодаря огромным расходам на НИОКР, наличию многочисленных научно-исследовательских институтов и учебных заведений, широко используемых для выполнения всякого рода международных экономических, социальных и экологических программ.

Другими словами, международный рынок труда – это сложный социальный механизм, охватывающий различные сферы жизнедеятельности людей, социальных групп и общественных классов, наконец, общества в целом.

На международном рынке рабочей силы к живому труду предъявляются самые высокие требования, особенно к его общеобразовательной и специальной подготовке и квалификации, поскольку действующие на этом рынке условия найма обусловлены интересами повышения общего уровня наукоемкости мирового общественного производства на базе использования творческого созидательного потенциала современного работника.

Всеобщая отличительная черта международной рабочей силы – это функциональные особенности труда международных работников, обусловленные их включенностью в международные, политические, экономические и общественные структуры, их тесная связь с мировой экономикой, общечеловеческими социальными задачами развития человечества в целом.

Здесь следует учитывать и другой важный момент. В последние годы многие страны, независимо от уровня их экономического развития, столкнулись с дефицитом квалифицированной рабочей силы. Во многом это объясняется значительными изменениями в требованиях, предъявляемых ныне к содержанию и объему профессиональных знаний многих инженерно-технических работников в связи с бурным развитием микроэлектроники, информационной технологии в целом.

Дефицит персонала нужной квалификации покрывается сегодня за счет найма специалистов на временной основе из других стран, активизации территориальной мобильности квалифицированной рабочей силы, диверсификации условий найма, и организация труда этих категорий работников.

В составе международной рабочей силы формируется особый слой работников неквалифицированного труда, который становится объектом эксплуатации со стороны различных международных структур. Западные страны с их растущим богатством как магнит притягивают малоимущие слои из Африки, Азии, Латинской Америки, из стран СНГ, ибо в развитых странах у этих людей могут быть лучшие экономические перспективы, чем дома. В то же время использование иностранной рабочей силы – важное условие развития экономики западных стран. Развитые страны поощряют приток иностранных работников, чтобы поддержать свой экономический рост, компенсировать низкий уровень рождаемости. Вместе с тем они встревожены усилением нестабильности социального климата в их странах из-за конфликтов, связанных с расовыми и религиозными различиями пришлых работников и местного населения.

К основным тенденциям развития современного международного рынка труда можно отнести следующие процессы:

· рынок международной рабочей силы сужается из-за наплыва работников из стран Восточной Европы и Республик бывшего СССР;

· повышаются входные барьеры проникновения на международный рынок рабочей силы;

· усиливается конкуренция между продавцами рабочей силы;

· продолжает существовать дискриминация мигрантов;

· активизируется деятельность профсоюзов, стремящихся отстоять интересы отечественной рабочей силы.

Таким образом, становление и развитие международного рынка рабочей силы – сложный и многообразный процесс. Ему обычно предшествуют, с одной стороны, постепенное образование региональных рынков труда, с другой стороны, – формирование отдельных специализированных сегментов мирового рынка труда, в которых выступают специфические виды рабочей силы – мигранты, высококвалифицированные специалисты в области информационных технологий и так далее. Но, главное, международный рынок формирует и шлифует особый тип универсальной и гибкой рабочей силы, сферой приложения которой становится уже все мировое хозяйство. Эта рабочая сила выступает как бы двойственным образом: с одной стороны – в качестве носителя общечеловеческих норм жизни, а с другой – носителя национальных культур и традиций.

Если же говорить о России, то проблема занятости не может решаться в отрыве от общемировых процессов труда. Вхождение России в мировой рынок может смягчить удары безработицы в России. Кроме того, обмен трудовыми ресурсами России с другими странами мира может стать эффективным способом подъема страны до уровня самых развитых стран мира. Однако, присоединение к мировому рынку труда потребует преодолеть своего рода «барьер вхождения», чтобы сделать российских работников конкурентоспособными на мировом рынке труда. Но для этого придется сформировать полноценный рынок труда в пределах самой России, который обеспечит необходимую мобильность рабочей силы.

10.1 Международная миграция населения и ее характеристика

В настоящее время можно выделить два основных вида международной миграции рабочей силы:

1. Международная переселенческая миграция;
2. Международная трудовая миграция.

Исторически первоначально преобладала переселенческая миграция населения, т.е. такая миграция, в результате которой сформировалась значительная часть населения США, Канады, Австралии и некоторых других стран. Она предполагала перемещение мигрантов через границы государств и перемену места жительства навсегда.

Международная трудовая миграция – это перемещение трудоспособного населения между государствами под влиянием сугубо экономических при-

чин, то есть в поисках заработка. В отличие от переселенческой миграции, она предполагает сохранение постоянной связи мигранта со своей родиной.

На практике отделить эти виды миграции друг от друга достаточно сложно. Определение термина «трудящийся-мигрант» содержится в конвенциях Международной организации труда №97 и №143 и гласит, что «трудящийся-мигрант» это лицо, которое мигрирует или мигрировало из одной страны в другую с целью получить работу. Данное определение включает в себя также любое лицо, законно въехавшее в страну в качестве трудящегося-мигранта. Однако оно не включает в себя пограничных и сезонных рабочих, лиц свободных профессий и некоторые другие категории. В силу такой противоречивости статистические показатели, характеризующие миграцию рабочей силы, несколько преуменьшены и не дают полного представления о масштабах этого явления в мировом хозяйстве. Но имеющаяся статистика показывает, насколько важную роль играют мигранты как в экономике тех стран, куда они приезжают (страны-реципиенты), так и в экономике своих родных стран, которые они временно покидают (страны-доноры).

Причины международной трудовой миграции имеют, в основном, экономический характер. К ним относятся следующие:

· различия в уровне экономического развития отдельных стран,

· наличие национальных различий в размерах заработной платы,

· существование органической безработицы в развивающихся странах (в последнее время это явление распространено и в постсоциалистических странах),

· международное движение капитала и функционирование международных корпораций.

Наибольшую долю участников международной трудовой миграции составляют представители рабочих специальностей, но в ней принимают участие и служащие.

Одним из мотивов участия в международной трудовой миграции могут быть поиски любой работы, чтобы только «не умереть с голода». Такая причина наиболее характерна для миграции малоквалифицированной рабочей силы из стран с низким уровнем экономического развития и высоким уровнем безработицы. Она имеет место в основном из азиатских и африканских стран в страны Западной Европы, из латиноамериканских стран в США и Канаду, из Южной и Восточной Европы в более развитые страны Западной Европы.

Но, наряду с этим, существует и миграция в поисках более высокой заработной платы, более комфортабельных условий труда и жизни. Эти обстоятельства также связаны с неравномерным экономическим развитием стран. Такой вид миграции связан, прежде всего, с миграцией квалифицированных специалистов, ученых.

Рассматривая мировое хозяйство в целом можно выделить следующие основные потоки трудовой миграции:

1. Из развивающихся стран в развитые.
2. Между развитыми странами.
3. Между развивающимися странами.

4. Из постсоциалистических стран в развитые страны.

5. Миграция научных работников и квалифицированных специалистов из развитых стран в развивающиеся.

Согласно разработанной Международной организацией труда (МОТ) классификации видов современной международной миграции, она подразделяется на пять основных типов:

1. Работающие по контракту, в котором четко оговорен срок пребывания в принимающей стране. В основном это сезонные рабочие, приезжающие на уборку урожая, а также неквалифицированные или малоквалифицированные работники, занятые на подсобных работах, например, в сфере туризма.

2. Профессионалы, которых отличает высокий уровень подготовки, наличие соответствующего образования и практического опыта работы. К этой же группе относят представителей профессорско-преподавательского состава и студентов.

3. Нелегальные иммигранты, в число которых входят иностранцы с просроченной или туристической визой, занимающиеся трудовой деятельностью. Миллионы представителей этой группы постоянно пребывают в США, странах Европы, Японии, Южной Америки и даже Африки.

4. Переселенцы, т.е. переезжающие на постоянное место жительства. Эта группа мигрантов ориентирована на переезд в промышленно развитые страны.

5. Беженцы – лица, вынужденные эмигрировать из своих стран из-за какой-либо угрозы их жизни и деятельности.

По приблизительным оценкам, ежегодное миграционное сальдо к середине 90-х годов составляло примерно 1 млн. человек, то есть в принимающие страны приезжало в среднем на 1 млн. человек больше, чем уезжало. По прогнозам, в ближайшие годы в связи со стабилизацией мировой экономики миграционное сальдо будет сокращаться.

Объемы ежегодных денежных потоков, связанных с международной миграцией, измеряются сотнями миллиардов долларов и вполне сопоставимы по масштабам с ежегодными прямыми зарубежными инвестициями.

На развитые страны приходиться примерно 9/10 всех выплат трудового дохода иностранным рабочим-нерезидентам и 2/3 всех частных неоплаченных переводов, тогда как на все развивающие страны – только, соответственно, 1/10 и 1/3. Это означает, что в развитых странах сосредоточена основная доля временных рабочих-мигрантов и что именно туда эмигрируют трудоспособные работники из развивающихся стран, включая страны с переходной экономикой, которые становятся там резидентами. В рамках денежных потоков, связанных с трудовой миграцией, переводы работников занимают около 62%, трудовые доходы – около 31% и перемещение мигрантов – около 7%.

Наиболее крупные выплаты трудового дохода частным лицам-нерезидентам осуществляет Швейцария, ФРГ, Италия, Япония, Бельгия, США. В развивающемся мире наиболее активно иностранную рабочую силу используют ЮАР, Израиль, Малайзия, Кувейт. Наиболее крупные переводы частного характера осуществляются из основных развитых стран (США, Германии, Японии, Великобритании) и новых индустриальных стран и нефтедобывающих

развивающихся стран (Кореи, Саудовской Аравии и Венесуэлы). Основными получателями переводов из-за рубежа являются развитые страны, в основном за счет перевода части зарплат работников иностранных подразделений ТНК, военнослужащих, размещенных за рубежом, сотрудников загранаппарата. Во многих развивающихся странах масштабы переводов частного характера составляют 25–50% доходов от товарного экспорта (Бангладеш, Ямайка, Малави, Марокко, Пакистан, Португалия, Шри-Ланка, Судан, Турция, Египет, Греция). В Иордании, Лесото, Йемене переводы достигают 10–50% ВНП.

С теоретической точки зрения доходы страны-экспортера рабочей силы далеко не ограничиваются переводами эмигрантов из-за рубежа, хотя они и составляют их основную долю. В числе прочих доходов, которые увеличивают совокупный ВНП и благоприятно сказываются на платежном балансе, – налоги, накладываемые на фирмы по трудоустройству за рубежом, прямые и портфельные инвестиции эмигрантов в экономику родной страны, сокращение расходов на обучение, здравоохранение и других расходов социального характера, которые покрываются для эмигрантов другими странами. Возвращаясь на родину, мигранты, по оценкам, привозят с собой еще столько же накоплений, сколько ими было переведено через банки. Более того, приобретя опыт работы за рубежом и повысив свою квалификацию, мигранты привозят этот опыт домой, в результате чего страна бесплатно получает дополнительные квалифицированные кадры.

Эмиграция оказывает весьма ощутимое положительное воздействие на экономику трудоизбыточных стран, поскольку отъезд работников за рубежом сокращает масштабы безработицы. Так в 70-е гг. египетское правительство, принимая программы борьбы с безработицей, специально закладывало в них стимулирование эмиграции в страны Персидского залива. В Пуэрто-Рико закон о минимальной зарплате исходит из того, что, по меньшей мере, треть рабочей силы переедет в США.

«Утечка мозгов» является серьезной проблемой для большинства развивающихся стран, особенно в Африке (Малави, Судан, Заир, Замбия). Однако «утечка мозгов» в большинстве случаев прекращается, когда экономическое положение страны улучшается. Так, индийские ученные, вернувшись на родину после того, как они несколько лет работали в высокотехнологичных американских корпорациях в районе Силиконовой долины, стали основоположниками развития индийской промышленности по созданию новых компьютерных программ.

Экономические эффекты иммиграции зачастую упрощенно описываются как отрицательные, поскольку рабочие, приезжающие из-за рубежа, сокращают количество рабочих мест и увеличивают безработицу среди коренного населения. Не отрицая существование такой проблемы, необходимо, однако, отметить, что иммигранты привносят новый опыт, знания и навыки. США, Канада и Австралия – страны, возникшие в результате иммиграции. В других странах иммигранты привносят динамизм в экономическое развитие целых отраслей. Примером могут служить китайские промышленные рабочие в Индонезии и Малайзии, предприниматели из Гонконга в Канаде, индийские и ливанские бизнесмены в Африке, иорданские и палестинские служащие в неф-

тедобывающих странах Персидского залива. Более того иммигранты во многих странах заполняют вакансии, на которые все равно нет претендентов среди местного населения. Неквалифицированные работники из Турции и Северной Африки составляют 60–80% иммиграции в Германию, Францию. На тяжелую работу охотно нанимаются палестинцы в Израиле, индонезийцы в Малайзии, боливийцы в Аргентине. Более того, некоторые отросли производства, дающие в том числе экспортный доход для стран, не выжили бы без иммигрантов. В числе примеров – горнорудная промышленность ЮАР, сельскохозяйственные плантации Доминиканской Республики, Малайзии и Испании, каучуковая и резиновая промышленность Малайзии.

Нельзя, разумеется, отрицать и негативные последствия иммиграции, которые в развитых странах связаны с понижением в результате притока иммигрантов реальных зарплат неквалифицированной рабочей силы. Например, в США один из четырех занятых с образованием менее 12 классов – иммигранты. Иммигранты занимают места в секторах, производящих не торгуемые товары, которые в противном случае могли бы перейти к местным рабочим, в результате торговли оказавшимся вытесненными из секторов, производящих торгуемые товары.

В силу экономических причин основные потоки мигрантов всегда направлялись из стран с низкими личными доходами в страны с более высокими доходами. На протяжении всего послевоенного времени направления международной миграции непрерывно изменялись вслед за изменяющимися экономическими условиями. Вследствие отсутствия достоверной статистики международного переселения и широкого развития нелегальной миграции установить точно иерархичность основных направлений миграции достаточно сложно. Приблизительные представления о масштабах международной миграции дают данные о количестве населения стран мира, родившегося за границей.

Куда же конкретно направлялись эмигранты? Прежде всего, в США, где бурно развивался капитализм, которому требовались рабочие руки. Ехали также в Канаду, в Австралию, Новую Зеландию, Аргентину.

Иммиграция явилась важнейшим источником роста их населения. Уезжали же из европейских стран – из Ирландии и Англии, Франции и Германии, но выезжали и из России молокане, старообрядцы.

В последние десятилетия сложились новые мировые рынки рабочей силы вследствие не только межконтинентальной, но и внутриконтинентальной миграции населения.

Можно выделить несколько стран и регионов, являющимися точками притяжения мигрантов из других стран.

1. Первый центр притяжения мигрантов сложился в Западной Европе. Здесь только в странах ЕС насчитывается 13 млн. мигрантов и членов их семей. Основную часть иммигрантов принимают такие западноевропейские страны, как Германия, Франция, Англия, а также Бельгия, Швеция, Швейцария и Нидерланды. По данным на 1990 г. в Германии насчитывалось около 4630 тыс. иностранных рабочих (в основном, турки, югославы, итальянцы), во Франции около – 4 млн. преимущественно выходцев из Северной Африки, в Бельгии – около 1 млн. испанцев и итальянцев, в Шве-

ции – 1 млн. преимущественно финнов, в Великобритании – 1736 тыс. иностранных рабочих. В конце 80-х годов проявилась новая тенденция в использовании иностранной рабочей силы в Западной Европе: ее доля уменьшилась в отраслях промышленности и строительства, но возросла в сфере услуг, в финансовых учреждениях, в торговле недвижимостью.

Притоки иммигрантов в Западную Европу в середине 90-х гг. оценивались на уровне 180 тыс. человек в год. Кроме того, в рамках западноевропейской интеграции создан и развивается общий рынок рабочей силы, предполагающий свободу перемещения работников между странами Европейского союза и унификацию трудового законодательства.

По прогнозам европейских экспертов, в связи с созданием единого рынка в миграционных потоках произойдут некоторые изменения. Плохо организованная массовая миграция работников низкой квалификации уступит место коллективным договорам по целевому назначению. Несмотря на то, что преобладающая часть будут составлять низко- и полуквалифицированные работники, приоритетное право получат высококвалифицированные профессионалы, число которых в перспективе возрастет.

2. Второй центр притяжения трудящихся-мигрантов в 70-е гг. сформировался в регионе Ближнего Востока. Нефтедобывающие страны этого региона привлекают дешевую рабочую силу на тяжелые низкооплачиваемые работы. Рабочие приезжают в основном из соседних арабских стран, а также из Индии, Пакистана, Кореи, Бангладеш, Филиппин, Иордании, Йемена, Греции, Турции и Италии. К началу 90-х гг. здесь работали более 4,5 млн. трудящихся-мигрантов, в то время как число местных рабочих составило только 2 млн. человек. Доля иммигрантов в общей численности рабочей силы отдельных стран весьма значительна. Так, в Объединенных Арабских Эмиратах она составляет 97%, в Катаре – 95,6%, Кувейт – 86,5%, Саудовской Аравии – 40%, то есть подавляющую или большую часть всей промышленной рабочей силы.

Главный экспортер рабочей силы в данном регионе – Египет, здесь также работают эмигрировавшие из Ирака, Ливана, Сирии, Иордании, Пакистана, Индии, Бангладеш.

Особую группу мигрантов на Ближнем Востоке составляют евреи. За период с 1989 г. по 1994 г. из стран СНГ в Израиль выехали свыше 500 тыс. человек. Причины бегства евреев из стран бывшего коммунистического региона являются следующие: возвращение на этническую родину, уход от политической неопределенности и экономических трудностей, желание воссоединиться с родственниками и по религиозным мотивам.

Следует отметить, что падение цен на нефть в середине 80-х годов повлекло за собой сокращение потребности в рабочей силе в данном регионе. По оценкам западных экспертов в странах Персидского залива в начале 90-х годов безработица составляла около 3,7% трудоспособного населения. Видимо этот показатель в данном регионе будет расти, и не только в связи с неблагоприятной конъюнктурой на нефть, но и в связи с таким фактором, как быстрый рост экономически активного населения.

Некоторые страны являются одновременно и экспортерами, и импортерами рабочей силы, например, Иордания, Йемен.

3. Третий центр современной миграции рабочей силы находиться в США. Трудовые ресурсы этой страны исторически сложились в значительной мере за счет иммигрантов. Будучи наиболее экономически развитой страной современного мира, США является основным направлением миграции как низкоквалифицированной, так и высококвалифицированной рабочей силы. Иностранцы сейчас составляют около 5% рабочей силы страны. Каждый год в Америку приезжает больше иммигрантов, чем во все остальные страны, вместе взятые. В настоящее время там насчитывается около 3 млн. легальных иностранных рабочих. Основные потоки низкоквалифицированной рабочей силы направляются в США из близлежащих латиноамериканских стран – Мексики, стран Карибского бассейна. Высококвалифицированные работники иммигрируют в США практически из всех стран мира, включая Западную Европу, Латинскую Америку, Россию, Индию. В США легально иммигрируют 740 тыс. человек в год и эмигрируют 160 тыс. человек. Чистая иммиграция составляет 580 тыс. человек.

4. Четвертый международный регион миграции сформировался в Австралии. В этой стране трудятся 200 тыс. иностранных рабочих. Австралия, как и США, ориентирована на ассимиляцию иммигрантов. Поэтому она не может рассматриваться в качестве перспективного центра для миграции рабочей силы из Российской Федерации. Кроме того, с 1982 г. Австралия стала проводить миграционную политику, стимулирующую развитие бизнеса в стране. В соответствии с ней в страну в первую очередь принимались иммигранты, делавшие инвестиции в ее экономику.

5. Пятым центром трудовой миграции являются страны Азиатско-Тихоокеанского региона – Бруней, Япония, Гонконг, Малайзия, Сингапур, Пакистан, Тайвань, Республика Корея. Например, Япония начинает ввозить рабочую силу. Традиционно это были корейцы, но в последнее время появились и иранцы, выполняющие черную работу.

Для этих стран характерны различные формы трудовой миграции. Во-первых, регулируемая трудовая миграция. Она характерна для Малайзии, Сингапура, Брунея, Гонконга. Во-вторых, скрытая или нелегальная миграция, которая развита в Восточной и Западной Малайзии, Гонконге, Пакистане, Тайване. В-третьих, миграция рабочей силы высокой квалификации, которая сопровождает прямые иностранные инвестиции, осуществляемые Японией, Тайванем, Гонконгом, Сингапуром, Австралией.

6. Шестой центр притяжения рабочей силы складывается в Латинской Америке, где иммигрантов принимают в основном Аргентина и Венесуэла. Общее число мигрантов достигает 3 млн. человек, большинство которых составляют латиноамериканцы. Но Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Чили и Парагвай субсидируют специальные программы по привлечению восточноевропейцев, в том числе выходцев из бывшего СССР. Они остро нуждаются в нефтяниках, инженерах-химиках, фермерах.

7. Существует и африканский центр. По приблизительным оценкам межстрановая миграция в Африке составляет 2 млн. человек. В основном более богатые африканские страны берут неквалифицированных работ-

ников из соседних стран. ЮАР заинтересована в притоке специалистов из бывшего СССР, но на постоянное место жительства.

8. Россия стала участником международного рынка труда только в начале 90-х годов. До этого, в период административно-командной экономики население СССР, принимало минимальное участие в процессах международной трудовой миграции. Выезд за границу и въезд из-за границы были строго регламентированы государством. Советские специалисты выезжали на работу по трудовым контрактам в основном в страны третьего мира, которые провозглашали стремление идти по социалистическому пути развития. Организация процессов международной миграции производилась только государственными органами.

Немалую роль сыграл распад СССР. Если раньше приезд на работу в Российскую Федерацию из Армении, Грузии или других республик являлся внутренней миграцией, то теперь аналогичные процессы относятся к международной трудовой миграции.

Россия является в настоящее время как страной-донором, так и страной-реципиентом. Немало российских граждан выезжает в развитые страны с целью заработка. Причем не всегда речь идет о работе по специальности. В связи с высоким уровнем безработицы люди нередко соглашаются выполнять низко квалифицированную работу, так как получают за это, по их мнению, относительно высокую заработную плату.

В то же время, в Россию устремился поток трудовых мигрантов из республик ближнего зарубежья, так как уровень жизни в РФ относительно выше, чем уровень жизни на Украине, в Беларуси и других республиках СНГ.

10.2 Миграционная 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.

Какое же влияние оказывает миграция рабочей силы на страны, импортирующие и экспортирующие рабочую силу?

Страны, принимающие рабочую силу, получают при этом некоторые преимущества:

· повышается конкурентоспособность производимых страной товаров вследствие уменьшения издержек производства, связанных с более низкой ценой иностранной рабочей силы;

· иностранные рабочие, предъявляя дополнительный спрос на товары и услуги, стимулируют рост производства и дополнительную занятость в стране пребывания;

· при импорте квалифицированной рабочей силы принимающая страна экономит на затратах на образование и профессиональную подготовку;

· иностранные рабочие часто рассматриваются как определенный амортизатор в случае кризисов и безработицы, так как они первыми могут быть уволены;

· иностранные работники не обеспечиваются пенсиями и не учитываются при реализации разного рода социальных программ.

По мнению некоторых специалистов, иммигранты улучшают демографическую картину развитых стран, страдающих старением. Во Франции, Германии, Швеции 10% всех новорожденных появляются в семьях переселенцев. В Швейцарии – 24%, а в Люксембурге – почти 38%.

Вместе с тем, хотя замедляется общий темп старения населения страны, на соотношение рождаемости и смертности коренных жителей эта статистика не влияет ни каким образом.

Нельзя не отметить и некоторые отрицательные моменты, связанные с импортом рабочей силы. К ним следует отнести возникновение элементов социальной напряженности в обществе, при занятии тех рабочих мест, на которые претендуют местные работники, межнациональная неприязнь.

Существуют высокие требования к качеству прибывающей рабочей силы. Об этом свидетельствует необходимость прохождения процедуры признания имеющихся у мигранта документов об образовании или профессиональной подготовке, а так же 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.

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

· требования хорошего состояния здоровья у прибывающего мигранта;

· дополнительные профессиональные требования, относящиеся к ряду специальностей или профессий (в США, например, иностранный программист должен владеть принятыми в стране программными средствами, быть знаком с соответствующими компьютерными системами);

· ограничения личностного и психологического плана. Так, к примеру, претендент на получение гражданства ЮАР должен иметь «добрый характер».

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 профессии 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.

10.3 Эмиграционная политика стран-экспортеров трудовых ресурсов

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

Страны, экспортирующие рабочую силу, в свою очередь, обладают целым рядом преимуществ:

1. Экспорт рабочей силы рассматривается как важный источник поступления СВК в страну. По данным МВД, средняя норма прибыли при экспорте товаров составляет 20%, услуг 50%, а от экспорта рабочей силы значительно выше. Так, бывшая Югославия в 80-е годы имела поступления от экспорта товаров и услуг ежегодно около 10 млрд. долларов, фактическая прибыль от этого экспорта составляла примерно 2,5 млрд. долларов. От экспорта же рабочей силы только в виде переводов страна получала 3,5 млрд. долларов, а по возвращении работников домой из-за рубежа еще столько же. В итоге, фактические поступления достигали 7 млрд. долларов. Экспорт рабочей силы являлся фактически главным источником валюты для Югославии.

Расчеты зарубежных специалистов показывают, что роль частных переводов особенно велика для стран со средним уровнем развития. Для этих стран экспорт рабочей силы представляет значительный источник валютного дохода, в отдельные годы превышающий поступления по остальным видам внешнеэкономических связей.

Поступления от экспорта рабочей силы в 90-е гг. возрастают у развивающихся стран наиболее высокими темпами – 10% в год. Получая ежегодно значительные суммы от этого источника, многие развивающиеся государства стали специализироваться на трудовых услугах, экспорт которых стал важнейшим источником валютных доходов. По данным на начало 90-х гг., около 40 стран мира имели в своих поступлениях из-за рубежа не менее 100 млн. долл. от мигрантов, а 10 стран – более 1 млрд. долл. По данным МВФ, частные переводы, включаемые в доходную часть платежных балансов, на 90% состоят из поступлений от эмигрантов.

2. Экспорт рабочей силы означает уменьшение давления избыточных трудовых ресурсов, и соответственно, социального напряжения в стране.

3. Бесплатное для страны-экспортера обучение рабочей силы новым профессиональным навыкам, знакомство с передовой организацией труда.

В тоже время страны-экспортеры сталкиваются и с некоторыми негативными явлениями. Главное – это «утечка мозгов», отток квалифицированных, инициативных кадров, столь необходимых национальной экономики.

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

· методы и средства защиты интересов государства-экспортера трудовых ресурсов путем регулирования масштабов эмиграции и качественного состава эмигрантов, выезжающие за пределы страны. 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 для использования своих валютных средств для приобретения товаров и производственного оборудования. Ряд стран обязывают трудящихся-эмигрантов переводить в страну происхождения значительную долю, полученную за границей заработной платы;

· методы и средства по защите прав трудящихся-эмигрантов путем использования двухсторонних соглашений и контрактной формы найма рабочей силы для работы за границей, которая призвана обеспечить определенные экономические и социальные гарантии (по оплате проезда, жилья, заработной плате и другое), а также путем организаций учреждений, представительств, фондов 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 назначают атташе по труду, которые призваны обеспечить защиту прав трудящихся-мигрантов, в том числе разрешение спорных вопросов при их разрешении, ведение переговоров с работодателями.

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 заключается в том, чтобы наделить правом посредничества при трудоустройстве за границей только те организации, которые обладают достаточными знаниями, опытом работы, располагают надежными международными связями и способны нести материальную и юридическую ответственность за результаты своей деятельности.

10.4 Экономические последствия миграции рабочей силы

Сначала рассмотрим влияние миграции рабочей силы на страны-импортеры. Принимающие иностранную рабочую страны используют ее как фактор развития своих производительных сил. На практике существует несколько явлений, подтверждающих это положение.

В трудоемких отраслях и тех видах производства, которые не пользуются спросом у местного населения, иммигранты способствуют преодолению «узких мест» и обеспечивают нормальный процесс обобществленного производства. Так, в конце 80-х гг. иностранные рабочие составили в Западной Европе от 5 до 25% всех работающих по найму.

В некоторых отраслях удельный вес иммигрантов еще более высок. Например, в настоящее время иностранные рабочие составляют во Франции 33% занятых в автомобилестроении, В Швейцарии – 40% всех строительных рабочих, в Бельгии – 50% шахтеров.

Зачастую при длительном использовании иностранных рабочих зависимость от их труда в отдельных государствах становится настолько велика, что без привлечения новых иммигрантов невозможно нормальное функционирование некоторых отраслей национальной экономики – строительства, угольной промышленности, сферы услуг.

Иммигранты позволяют промышленно развитым странам в период относительно высоких темпов экономического роста с меньшими затратами провести перемещение трудовых ресурсов и сгладить диспропорцию в их распределении между странами и отраслями производства., подвергшимся значительным структурным сдвигам или процессом интеграции. Перелив национальной рабочей силы в наиболее динамичные сектора экономики ведет к росту ее квалификации.

В результате развития процессов трудовой миграции во многих промышленно развитых странах складывается двойной рынок труда. На одном идет продажа национальной рабочей силы, а на другом – иностранной. Население данной страны выполняет квалифицированную работу в промышленности и сфере услуг. Большинство же иммигрантов занятых на самых трудоемких и вредных для здоровья видах работ и имеют более продолжительную рабочую неделю, а заработную плату ниже, чем местные рабочие.

Местные предприниматели выигрывают от импорта иностранной рабочей силы еще и потому, что это позволяет им в известной степени сдерживать темпы роста заработной платы своих рабочих. С одной стороны, наличие иммигрантов укрепляет позиции предпринимателя на переговорах с профсоюзами, а с другой стороны, отсутствие дешевой рабочей силы из-за рубежа вынудило бы предпринимателей самих существенно поднять уровень заработной платы в трудоемких и «непривлекательных» отраслях и видах производства.

Развитие иммиграции позволяет странам-реципиентам экономить большие средства на подготовке кадров. К примеру, в результате «похищения умов» Соединенные Штаты сэкономили только в сфере образования и научной деятельности за период с 1965 по 1990 г. не менее 15 млрд. долларов США похищают умы у всех стран мира, в том числе и у развивающихся стран. В Соединенных Штатах учатся тысячи людей из Африки, Азии, Латинской Америки и очень многие из них остаются в этой стране.

Политику ввоза иностранной рабочей силы в настоящее время поддерживают многие экономисты. К примеру, американский исследователь Дж. Саймон, опубликовавший в 1989 г. фундаментальный труд «Экономические последствия иммиграции», оценивает, позитивное влияние междуна-

родной миграции рабочей силы на мировую экономику в целом. Точно так характеризуют воздействие иммиграции на рост экономики США и 81% опрошенных экспертов, в разные годы занимавших руководящие посты в Американской экономической ассоциации или бывших членов президентского Совета экономических советников.

Что же касается миграции рабочей силы на страны-экспортеры, то проводившиеся исследования на эту тему, дали положительные результаты. Они показали, что отъезд части населения отдельных стран за рубеж способствовал нормализации на их рынках труда. Кроме того, миграция рабочей силы способствует также повышению среднего уровня заработной платы и доходов самых бедных слоев-доноров.

В качестве еще одной выгоды, можно назвать рост квалификации выезжающих в другие страны рабочих. За границей мигранты приобщаются к более современным технологиям, применяемым в принимающих странах, к более передовым стандартам трудовой этики, дисциплины и организации производства. При возвращении на родину все эти обстоятельства оказывают большое воздействие на совершенствование трудового потенциала стран-экспортеров рабочей силы, а также на весь процесс их социально-экономического развития.

Большое значение для стран-экспортеров рабочей силы имеет приток иностранной валюты, которую переводят на родину трудящиеся-мигранты. Их переводы иногда составляют значительную часть доходов страны и тем самым способствуют нормализации финансовой ситуации.

Общие глобальные последствия рабочей силы двойственны. С одной стороны, она обеспечивает перераспределение трудовых ресурсов в соответствии с потребностями стран, делает возможным освоение новых районов, сосредоточивает огромные массы наиболее активного и энергичного населения в экономических центрах, способствует изменению экономического, социального и культурного положения людей, разрушая рутинные традиции форм жизни.

С другой стороны, миграция населения приводит к чрезмерно быстрому росту крупных городов и обострению экологической ситуации; обезлюдению села, постарению и феминизации его населения; порождает проблемы, связанные со сложностью приспособления мигрантов к новым социально-экономическим, культурным, а иногда и природным условиям. Наконец, не следует думать, что миграция населения может значительно уменьшить безработицу в странах выезда. Там по прежнему страдают от хронической безработицы. А страны-импортеры не могут полностью удовлетворить спрос на высококвалифицированную рабочую силу и научно-технические кадры.

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. В этой области особенно очевидны неэффективность жестких, директивных мер и необходимость косвенных, координирующих воздействий со стороны государств и правительств.

10.5 Современная международная миграционная политика России

Вхождение России как равноправного партнера в мировое экономическое сообщество неизбежно связано с международной миграцией рабочей силы.

Россия с запозданием включилась в международные процессы миграции населения. Импортируя рабочую силу, она лишь в начале 90-х годов открыл вопрос об экспорте своей рабочей силы.

С принятием «Закона о занятости» (1991 г.) всем гражданам России предоставлено юридическое право выезжать за рубеж на работу. Осуществить это право человек может либо в соответствии с межправительственными соглашениями, используя специальные агентства, либо сам, найдя работу за границей.

По прогнозам, сделанным в начале 90-х гг., число российских эмигрантов к 2000 г. может достигнуть 25 млн. человек. Это породило опасения о грядущей российской экспансии на Запад. В результате развитые европейские страны ввели ряд барьеров, затрудняющих переселение российских граждан в эти страны.

Цифры реальной эмиграции рабочей силы свидетельствуют о следующем: в 1990–1995 гг. среднегодовая численность эмигрантов составляла 100–105 тыс. человек. В это число не включены выезжающие на временную работу, часто без соответствующего оформления. Какая-то часть выехала за рубеж по «своим каналам». Так что миллионы выезжающих работников из России оказались только предположением.

Экономическая миграция из России определяется следующими факторами: во-первых, более высоким уровнем жизни в промышленно развитых странах и выгодными материальными условиями, предлагаемыми другими странами; во-вторых, ограничением численности выезжающих емкостью рынков труда принимающих стран и в целом сравнительно низким уровнем квалификации рабочей силы в Российской Федерации, непризнанием большинством стран мира дипломов о высшем образовании, языковым барьером. Поэтому выезжать будет преимущественно высококвалифицированная и мобильная часть населения.

Признавая необходимость экспорта рабочей силы за рубеж (хотя есть и его противники), к числу положительных факторов, сопровождающих этот процесс, относят следующие:

· снижение давления на внутренний рынок труда;
· минимизация существующих в его структуре дисбалансов;
· уменьшение безработицы;
· финансовые поступления от мигрантов;
· повышение профессионального и культурного уровня работников-мигрантов.

Для упорядочения российской трудовой миграции, осуществления социальной защиты наших сограждан российское правительство предприняло ряд шагов. Так, заключены межправительственные и межведомственные соглашения с Германией, Польшей, Швейцарией, Финляндией, Словакией, Китаем и многостороннее соглашение государств – участников СНГ.

Практически все соглашения с государствами Западной и Восточной Европы содержат квоты, в соответствии с которыми ежегодно в этих странах могут работать не более 4 тыс. россиян.

Выход России на международный рынок труда осложняется рядом факторов и, прежде всего, неблагоприятной конъюнктурой этого рынка в последние годы (высокой конкуренцией со стороны стран-экспортеров рабочей силы). Кроме того, помимо политики квотирования, западные страны в отношении иностранной рабочей силы готовят и другие барьеры.

Так, по прогнозам Германского Федерального института занятости, в связи с созданием единого внутреннего рынка ЕС страны этого блока будут неохотно привлекать работников из-за рубежа. Вероятно, 40% всех новых рабочих мест будет создано в Великобритании и Германии, из них около 25% – в промышленности, 50% – в оптовой и розничной торговле, транспорте, строительстве. По мнению большинства европейских экспертов, эти страны при отсутствии роста населения скорее предпочтут внедрение новых трудосберегающих технологий и активное использование труда женщин.

Но, несмотря на определенные сложности в освоении нового международного рынка, Россия должна приложить максимум усилий для его освоения. Такой вывод определяется расчетами российских экономистов, которые показывают, что валютная эффективность экспорта рабочей силы значительно выше, чем валютная эффективность товарного экспорта.

Для планомерного и эффективного освоения международного рынка рабочей силы нужна единая государственная концепция экспорта рабочей силы. По расчетам экономистов для охвата 10% основных мировых рынков рабочей силы России потребуется около 10 лет. В перспективе Россия могла бы держать за рубежом 1–1,5 млн. человек, получая ежегодно 10–20 млрд. долларов дохода.

Одной из болезненных проблем российской трудовой миграции за рубеж является интеллектуальная миграция или «утечка умов», о которой говорилось выше.

С 1989 по 1992 гг. «утечка умов» из России достигла своего пика. За этот период из страны за рубеж на постоянное место жительства уехало около 10% научных работников разного профиля (примерно 75 тыс. человек). Потеря специалистов отражается на всех отраслях российской науки и образования. По данным Совета Безопасности РФ на 1997 г. из 100 всемирно известных российских ученых 50 эмигрировало из России навсегда. Только из МГУ безвозвратно уехало 10% профессорско-преподавательского состава. По некоторым оценкам страну покинули 70–80% ее математиков, 50% физиков-теоретиков.

Основные потоки интеллектуальной миграции идут в Германию, Израиль, США (96,3%, в том числе 9,6% – научные кадры и преподаватели). Как правило, уезжают программисты, химики, электронщики, механики, физики-теоретики, специалисты по физике твердого тела, молекулярной биологии, прикладной механике, математике, представители перспективных направлений медицинской науки.

Возможности российской миграции рабочей силы достаточно велики и в развивающиеся страны. В советский период эта миграция носила плановый характер. В страны «третьего мира» на контрактной основе направ-

лялись врачи, инженеры, преподаватели и другие специалисты. Теперь наибольшим спросом пользуются ученые и специалисты в области прикладных исследований. При этом особая заинтересованность проявляется в отношении ученых-естественников, специалистов военно-промышленного комплекса и технологий двойного назначения. Весьма заинтересованы в импорте российского интеллектуального потенциала Южная Корея, КНДР, Бразилия, Аргентина, Мексика, ряд арабских стран.

К концу 90-х гг. в процессе международной интеллектуальной миграции появились новые черты и особенности.

Во-первых, на смену «утечки мозгов» пришла их миграция. Хотя США остаются общепризнанным центром притяжения для профессионалов, в то же время квалифицированные специалисты едут на временную работу в некоторые развивающиеся страны.

Во-вторых, движение квалифицированных специалистов происходит не только «к капиталу», но и «одновременно с капиталом или вслед за ним». Этот процесс тесно связан с деятельностью международных корпораций, имеющих сеть филиалов по всему миру.

В-третьих, миграция профессионалов часто принимает форму охоты, переманивания ведущих специалистов из различных сфер науки, управления, изобретательства.

В-четвертых, миграция профессионалов связана с интеграцией системы высшего образования. Это предполагает продолжение обучения студентов во многих регионах мира. Закончив курс обучения, выпускники часто остаются на длительный период для работы в этой стране, а иногда навсегда связывают с ней свою жизнь.

Все эти новые характерные черты интеллектуальной миграции свойственны и России.

Каков общий объем «утечки умов» из России? По оценкам российских специалистов к 2000 г. он приблизилась к 1,5 млн. человек. Ежегодные прямые потери России в результате «утечки умов» можно оценить не менее, чем в 3 млрд. долларов, а суммарные с учетом упущенной выгоды – в 50–60 млрд. долларов. А США, к примеру, за счет импорта ученых и высококвалифицированных специалистов (не только из России) дополнительно получают 80–100 млрд. долларов в год.

Параллельно «утечке умов» в 90-е гг. появилось и новое для России явление – бизнес-миграция. Это явление представляет эмиграцию предпринимателей, стимулируемую отсутствием политической и экономической стабильности в России, засильем криминалитета, стремлением реализовать накопленный потенциал в более благоприятной обстановке.

Рассматривая безвозвратную российскую трудовую миграцию, как негативный момент в ходе либерализации международных экономических отношений, следует вместе с тем признать, что временная легальная трудовая миграция (в том числе и интеллектуальная) может быть целесообразной, выгодной для (государства и общества при условии, что она не угрожает национальной безопасности России.

Сегодня можно констатировать следующее: процесс воспроизводства трудовых ресурсов в нашей стране нарушен. И выражается это не только в повсеместном падении рождаемости, но в крайне низкой заработной плате, не дающей адекватной отдачи за работу. Быть может, самый тяжелый из всех кризисов, поразивших нашу экономику, – кризис профессиональный. Можно в конце концов занять деньги, купить технологию, даже справиться со стихийными бедствиями. Но, чтобы вырастить здоровых грамотных работников, нужна вековая традиция. Невозможность нормально питаться, одеваться, отдыхать, развиваться, наряду с технологической отсталостью, которая привела к падению производительности, интенсивности и качества труда. Одним из эффективных путей «прорыва» может стать экспорт нашей рабочей силы в другие страны.

Главный «плюс» состоит в том, что постоянный поток выезжающих и возвращающихся позволит пропустить наших людей, причем наиболее активную часть, через зарубежные рынки труда. Опыт государств, давно экспортирующих рабочую силу показывает, что человек, вернувшийся из-за рубежа, обычно уже по-другому смотрит на условия труда, на уровень заработной платы, на профессиональные возможности, на свою карьеру. Он знает себе цену и подыскивает удовлетворяющую его работу.

Экспорт рабочей силы – общепринятое и широко распространенное явление в нынешней мировой практике, один из наиболее действенных факторов формирования мирового рынка труда. Обычно трудовая миграция за пределы страны развивается на основе:

· межправительственных соглашений;
· индивидуальной инициативы самого работника;
· рекомендаций посреднических коммерческих фирм;
· нелегальных каналов.

Однако, процесс миграции из России развивается в большей степени стихийно, в меньшей – организованно, и, естественно, каждая из этих форм трудовой миграции предопределяет неравные стартовые возможности для их участников, а значит, и разные социальные и социально-психологические последствия. И тем не менее, в настоящее время трудовая миграция из России принимает все более широкие масштабы. Так, по оценкам западных специалистов, в ближайшие годы от 2 до 5 млн. российских граждан захотят выехать на работу за рубеж. Рабочие и специалисты из России работают сегодня во Франции, Германии, Австрии, Дании, Канаде, некоторых странах Латинской Америки. В перспективе Латинская Америка (прежде всего Аргентина, Уругвай, Чили) обещает стать важным центром восточноевропейской эмиграции, в том числе – из России.

Выбор места работы и проживания – право каждого человека. Однако причина выезда во многих случаях такова, что сами страны не могут подчас найти своим талантливым специалистам соответствующего применения. Их знания остаются нередко невостребованными, и они вынуждены менять страну своего проживания. В то самое время, в целом ряде случаев выезд работников за границу объясняется чисто экономическими причинами. Расчеты экономистов показывают, что эффективность экспорта

рабочей силы в 5 раз превышает эффективность экспорта товаров. В некоторых арабских странах, например, доходы от экспорта рабочей силы составляют 20–30% общей суммы валютных поступлений по национальному платежному балансу. Экономическая выгода заключается в том, что эмигранты отправляют переводы, привозят валюту, ценные бумаги, технику бытового и производственного назначения. Многие государства-экспортеры рабочей силы вошли в группу среднеразвитых стран именно благодаря вывозу рабочей силы (Египет, Турция, Пакистан и другие). Более того, за счет эмиграции людей страна получает дополнительную выгоду, так как при этом в какой-то мере решается проблема занятости, безработицы, осуществляется экономия на затратах на подготовку и переподготовку персонала, повышения квалификации работников.

Сегодня для граждан России западные страны остаются самым привлекательным для проживания и трудоустройства. Однако, существующее в этих странах законодательство неохотно дает всем иностранцам, в том числе и россиянам, право на жительство и на работу. Такое право пока предоставляется лишь высококвалифицированным специалистам, ученым, артистам и отдельным спортсменам. Представители таких профессий, как программисты, электронщики, врачи, работники культуры и искусства способны, как правило, выдерживать конкуренцию на мировом рынке труда. Немаловажную роль здесь играет отсутствие у значительной части российской рабочей силы профессиональной подготовки международного уровня, навыков конкурентной борьбы и, как это не печально, мешает также неудовлетворительное состояние здоровья. Предпочтение пока отдается тем категориям работников, которые обладают опытом работы в совместных предприятиях и международных организациях, или же приглашаются жители приграничных районов, близкие по своему духу и поведению жителям приглашающей страны. Например, Финляндия охотнее приглашает на работу жителей приграничных с ней районов – Мурманской, Архангельской областей, а также Карелии.

Западные страны в основном используют рабочих и специалистов из России на малоквалифицированных видах работ, на предприятиях с вредными условиями труда, в добывающей и обрабатывающей промышленности, а также в торговле, обслуживании, в качестве младшего медицинского персонала, домашних работниц и нянь. Спрос на неквалифицированную рабочую силу из России устойчив, но и здесь предложение подчас превышает спрос. В своем большинстве выезжающие за границу для поиска работы обладают недостаточной подготовкой и часто не способны пройти систему соответствующих тестов.

В настоящее время Россия выступает в основном в качестве поставщиков дешевой рабочей силы. Многие страны Азии, Латинской Америки, Ближнего и Среднего Востока, Западной Европы проявляют интерес к строителям, лесорубам, сварщикам, медицинским сестрам.

Конкуренцию на мировом рынке выдерживают лишь наиболее квалифицированная часть выходцев из России: талантливые музыканты, ученые, спортсмены, певцы. Массовые профессии по существу не конкурентоспособны из-за своей недостаточной подготовки. Речь идет не только о специальной про-

фессиональной подготовке в соответствии с международными требованиями, но и формировании определенных навыков и качеств личности для успеха в конкурентной борьбе на мировом рынке труда. Для многих препятствием становится не владение английским языком (в Индии, например, даже грузчик обязан знать английский язык). Все эти обстоятельства порождают явление, известное в теории несовершенной конкуренции как барьер вхождения. Суть его заключается в необходимости произвести (не для всех) посильные затраты еще до вступления в реальные рыночные отношения. Для России таким барьером вхождения является проведение целой серии предварительных мероприятий затратного характера прежде чем удастся с успехом выступить на мировом рынке труда. К числу таких мероприятий с успехом можно, например, отнести вопрос о признании дипломов о высшем образовании. Следует отметить, что на практике иерархия дипломов определяется исходя из престижности и репутации учебного заведения и зависит от того, как зарекомендовал себя его выпускник. Эмигрантам из России предстоит еще затратить немало усилий, чтобы преодолеть этот барьер вхождения, не говоря уже о других, не менее трудных барьерах.

К кандидатам на временную работу, например, в Германии в целях повышения профессиональной квалификации и языковых знаний предъявляются следующие требования: законченная профессиональная подготовка или сопоставимые профессиональные навыки, опыт работы по специальности не менее двух лет, возраст не моложе 18 и не старше 40 лет, здоровье, отвечающее известным медицинским требованиям. Необходимо достаточное знание немецкого языка. В настоящее время требуются: инженеры-строители и рабочие-строители всех специальностей, работники гостинично-ресторанного хозяйства, медицинские сестры, пекари. Периодически возникает потребность в привлечении на работу инженеров-компьютерщиков, программистов, электронщиков, радиоинженеров.

Процесс трудовой эмиграции из России будет очевидно развиваться по нарастающей линии, и важно, чтобы это развитие происходило в цивилизованных формах, на основе международных норм права и межгосударственных соглашений.

Экспорт рабочей силы в России еще не приобрел характер хорошо продуманной государственной политики, что связано с решением целого комплекса сложных вопросов, а именно: необходимостью изучения конъюнктуры мирового рынка труда, изучения мирового опыта в области экспорта рабочей силы, налаживания отношений со странами-импортерами рабочей силы и так далее.

Таким образом, развитие международного рынка рабочей силы вносит серьезные изменения в существующую практику трудовых отношений. Формируется новый тип международного работника, который достаточно гибко и быстро может приспосабливаться к возросшим требованиям современного производства, легко передвигаться, быть достаточно гибким в контактах с другими группами работников. Именно из этого типа работников формируется новый отряд занятых в международном ориентированном

производстве, которое под влиянием целого ряда факторов экономического и политического порядка продолжает непрерывно расти и развиваться.

В целом за 1992–2000 гг. Миграционный прирост России в результате обмена с новыми независимыми государствами – бывшими союзными республиками СССР – составил почти 4,2 млн. человек. И это больше, чем за 70-е и 80-е гг., вместе взятые.

Опыт других европейских стран, а также демографические прогнозы, выполненные различными исследовательскими центрами, показывают, что Россия в обозримом будущем едва ли может рассчитывать на увеличение численности населения за счет естественного прироста. Поэтому изменение соотношений между естественным и миграционным приростом в пользу последнего является не случайным эпизодом, а поворотным моментом в демографическом развитии страны.

В региональном отношении это выглядит следующим образом: за счет положительного сальдо обмена со странами СНГ и Балтии были в значительной степени перекрыты убыль в результате естественного движения и внутрироссийский миграционный отток (последнее особенно значимо для регионов Урала и Сибири) населения в 24 регионах России. Наиболее значительно за счет миграции увеличилось население в Белгородской, Калининградской областях, Краснодарском и Ставропольском краях, в некоторых областях центральной части России.

Сокращение населения в результате миграционного обмена с некоторыми государствами нового зарубежья – Украиной, Белоруссией, Молдавией – в 90-е гг. было отмечено на Севере Сибири и Дальнего Востока, однако миграционные потери этих территорий в результате внутрироссийской миграции значительно выше.

Среди новых явлений в российской миграционной ситуации нельзя не назвать и процессы въезда-выезда в страны старого зарубежья. Либерализация эмиграционно-иммиграционного законодательства превратила Россию в открытую страну. Хотя, вопреки многим предсказаниям, не произошло «обвального» многомиллионного выезда населения из России, тем не менее, в результате эмиграции страна стала терять в сравнении с прошлыми временами значительное число своих граждан (ежегодно выезжает около 100 тыс. человек). Конечно, это цифра не сопоставима, например, с числом внутренних мигрантов. Важность этой проблемы для России в другом. Здесь, как ни в одном другом миграционном потоке, проявляется селективность миграции в отношении состава эмигрирующего контингента. Помимо доминирующего национального состава (русские, немцы, евреи) и стран преимущественного вселения (США, Германия, Израиль) важен и другой аспект: Россию покидают наиболее образованные, профессионально подготовленные люди, на обучение которых затрачен огромный капитал. Это высококвалифицированные рабочие, ученые, техническая и творческая интеллигенция. Россия сегодня выступает в качестве «добровольного» и безвозмездного донора для других стран, сама же обрекает себя на научно-технический и интеллектуальный регресс.

Парадокс заключается в том, что Россия в зарубежном обмене не только теряет население, но и приобретает его. Эквивалентность этого обмена стоит поставить под сомнение, прежде всего с точки зрения состава иммигрантов. Во-первых, речь идет главным образом о нелегальных иммигрантах, структура которых неизвестна, а причины их въезда в Россию весьма сомнительны. Численность их на российской территории можно оценить весьма условно. Во-вторых, важен и качественный аспект иммиграционно-эмиграционного баланса: теряя высококвалифицированные кадры, Россия вынужденно «потребляет» избыточную, т.е. не востребованную на родине, часть трудового потенциала сопредельных и даже отдаленных государств.

Наибольшее беспокойство справедливо вызывает нелегальная иммиграция в Россию из стран Юго-Восточной Азии, выходцы из которых главным образом – из Китая, концентрируются на российском Дальнем Востоке. Острота данной проблемы определяется двумя причинами. Во-первых, сохраняют свою актуальность такие вопросы, как неотрегулированность границ и территориальные претензии. Во-вторых, приток нелегальных иммигрантов из соседних стран происходит параллельно с нарастающим оттоком из регионов Дальнего Востока постоянного населения. Иными словами, происходит весьма не адекватное замещение населения по этническому признаку. Такое замещение может иметь для России далеко идущие экономические (давление на рынок труда), военно-стратегические и политические последствия.

В силу ряда причин: военной обстановки, этнической напряженности, различных темпов рождаемости у разных этнических групп и быстрых изменений этнической структуры в сторону увеличения доли титульного населения, постоянно усиливающего давления на рынки труда, улучшения профессионально-квалификационной структуры титульного населения, наконец, еще худшего, нежели в России, общего социально-экономического положения – бывшая межреспубликанская миграция во многом стала носить характер вынужденной, поэтому в ней стала участвовать не только русское и русскоязычное население, но и титульное население республик.

Когда речь идет о вынужденности миграции, имеются в виду не только те мигранты, которые получили официальный статус в соответствии с федеральными законами «О вынужденных переселенцах» и «О беженцах», но и все переселения, не связанные с позитивной мотивацией и привлекающими возможностями в новых местах вселения. Однако такое понимание вынужденной миграции, при всей его верности, не имеет четких критериев и не может быть выражено количественно.

При этом необходимо понимать, что действие механизма регистрации, то есть административно регулируемых условий предоставления статуса вынужденного переселенца и беженца, в любой стране и в том числе России существенно влияет на масштабы и структуру вынужденной миграции. Эти административные условия неоднократно модифицировались, и их изменения, в свою очередь, также влияли на абсолютные и структурные показатели вынужденной миграции.

Регистрация беженцев и вынужденных переселенцев началась в России 1 июля 1992 г., тогда были определены соответствующий статус (на первых по-

рах фактически единый), пособия и некоторые виды помощи. В течение следующего года, вплоть до середины 1993 г., то есть на начальном этапе регистрации, статус вынужденного переселенца и беженца предоставлялся практически исключительно выходцам из четырех республик бывшего СССР – Молдавии, Грузии, Азербайджана, Таджикистана, а также из Чечни. Именно в этих регионах на тот момент отмечались наиболее крупные и часто сопровождающиеся военными действиями межэтнические конфликты. В 1992 г. на долю этих регионов пришлось почти 98% всех лиц, получивших официальный статус вынужденного переселенца и беженца. В целом к 1 января 1993 г. число беженцев и вынужденных переселенцев составило 154 тыс. человек.

В последующем контингент лиц, на которые распространялась возможность получения статуса беженца или вынужденного переселенца, был расширен. Практика жестких административных ограничений была исчерпана, и процедура присвоения статуса была сориентирована в большей степени не на факт прямой угрозы жизни и здоровья, а на общественно-политическую ситуацию в том или ином государстве.

Поэтому статус беженца или вынужденного переселенца стали получать мигранты из других республик и в первую очередь из имеющего большую долю и абсолютную численность русскоязычного населения Казахстана и Среднеазиатских республик. В итоге только за один 1993 г. доля Казахстана в общем объеме вынужденных переселенцев и беженцев увеличилась с 2,4 до 25,0%, Узбекистана – с 5,7 до 20,3%, Киргизии – с 6,2 до 12,8%.

Если в начале регистрации беженцами и вынужденными переселенцами были признаны 28% общего числа прибывших из СНГ и Балтии, в 1995 г. таковых уже было почти треть. А в целом за 1992–2000 гг. доля получивших официальный статус вынужденных мигрантов, прибывших из государств нового зарубежья, в общем объеме межгосударственной миграции колебалась от 20,2 до 28,2%, что свидетельствует о достаточно устойчивой доле потенциальных претендентов на получение статуса.

С 1995–1996 гг. определение категорий беженцев и вынужденных переселенцев стало опираться на международно признанный перечень причин, дающих право на получение соответствующего статуса.

С июля 1997 г. начал действовать механизм снятия с учета по истечении срока действия статуса (5 лет). Однако основанием для снятия с учета служит не сам срок, а факт получения переселенцем поддержки со стороны государства для обустройства на новом месте жительства. Не получившим этой поддержки срок действия статуса продлевается. За 1997–1999 гг. по данным Федеральной миграционной службы России было снято с учета 551 тыс. вынужденных мигрантов.

В итоге на начало 2000 г. численность вынужденных переселенцев и беженцев составила 960 тыс. человек, из них вынужденных переселенцев (в соответствии с принятыми законами и поправками к ним – граждан России) – около 880 тыс.

Доля Казахстана а общем притоке вынужденных мигрантов нарастала практически непрерывно. В 1995 г. этот регион дал 32,6% вынужденных миг-

рантов в Россию, в 1997 – 48,9%, в 1998 – 60,9%. В 1999 г. роль Казахстана несколько снизилась (53,7%), однако в силу сохраняющегося очень значительного миграционного потенциала этот регион продолжает быть основным «поставщиком» вынужденных переселенцев и беженцев в Россию.

Масштабы вынужденной миграции из российских регионов также менялись в зависимости от обстановки. В 1993 г., после осетино-ингушского конфликта, доля вынужденных внутренних мигрантов составила 26% общего числа получивших статус, в относительно спокойном (до декабря) 1994 г. снизилась до 9%, в 1995 г., после первой чеченской войны, возросла до 13%. В 1996–1998 гг. Доля выходцев из регионов России в общей численности вынужденных мигрантов была стабильной и составляла около 12%. В 1999 г. с началом второй чеченской компании она вновь увеличилась и составила 18% официально зарегистрированных. При этом следует понимать, что эти данные не затрагивают сотен тысяч человек, пострадавших во время боевых действий в Чечне, подавляющее большинство которых не получает статус вынужденных переселенцев из-за потенциальной возможности и желания возвратиться к местам прежнего проживания.

Что касается регионов вселения, то, за исключением ряда территорий Севера и Дальнего Востока, все регионы России (в отдельные годы) имели благодаря вынужденной миграции прирост населения. Наиболее высокими темпами за счет этого вида миграции прироста население Поволжья, Северного Кавказа и Центра. В последние годы в результате изменения географии выхода вынужденных мигрантов лидером по приему стали Западная Сибирь, южный Урал и по-прежнему Северный Кавказ и Поволжье.

Конечно, за те уже почти 14 лет, в которые Россия в лице своих административно-управленческих институтов и населения в целом столкнулась с проблемой вынужденной миграции, в ее механизмах произошли серьезные изменения, трансформировались выталкивающие факторы. Механизм выталкивания по-прежнему есть, поэтому есть феномен вынужденной миграции (если рассматривать ее именно с этих позиций). Но постепенное затухание открытых вооруженных конфликтов, отдельные элементы адаптации остающегося на территории бывших союзных республик населения к новым политическим и социально-экономическим реалиям, некоторое снижение миграционного потенциала русскоязычного населения (по крайней мере, в активных миграционных возрастах) предопределили закономерное снижение потока беженцев и вынужденных переселенцев, как впрочем и всей межреспубликанской миграции.

Если будет происходить снижение межреспубликанской миграции и в дальнейшем, этот факт можно будет расценивать как косвенное свидетельство действительного осознания этой миграции уже не в качестве межреспубликанской, а международной со всеми вытекающими отсюда последствиями, а также невозможности реализовать имеющиеся миграционные желания из-за местных экономических реалий (в первую очередь, невозможности продать жилье по цене, позволяющей приобрести хоть какое-то жилье в России). В целом на лицо трансформация характера вынужденной миграции из рефлекторной, привязанной к конкретной сиюминутной

ситуации (военные, межнациональные конфликты), в эволюционную, обусловленную более устойчивыми и комплексными причинами, постоянно возрастающую роль, среди которых играют экономические. Они же предопределяют возможности адаптации мигрантов в местах вселения. В связи с переселенческим движением последних лет возникли два вопроса. Первый: где и как размещать мигрантов и селить ли их компактно или «рассеивать» среди населения принимающих регионов. Второй: из каких средств осуществлять первичную адаптацию. Основным источником финансовых средств для проведения государственной политики поддержки вынужденных мигрантов на протяжении 90-х гг. являлся федеральный бюджет, средств которого, естественно, не хватало на то, чтобы скорость и глубина адаптации переселенцев были менее проблемными.

Специфичность проблем вынужденных мигрантов заставляет власти на местах рассматривать их как отдельную группу населения, а сложность решения их многочисленных проблем (в том числе дефицит финансов) в 90-е гг. неоднократно приводила к введению ограничений на прием и регистрацию мигрантов по месту пребывания и жительства. Административные, а потому вряд ли эффективные, к тому же юридически неправомерные ограничения действовали в таких регионах, как Краснодарский и Ставропольский края, Белгородская, Калининградская области.

Следовательно, включение вынужденных мигрантов (и отчасти других категорий мигрантов) в социальную, экономическую и этнокультурную среду принимающей территории ныне является серьезной и важной проблемой для общества.

Распад СССР привел к возникновению на его бывшем пространстве новых независимых государств. За границей остались жить миллионы наших соотечественников (по экспертным оценкам порядка 25 млн. этнических русских). Нестабильность обстановки в ряде новых независимых государств, отсутствие в них гарантий безопасности, внутренние и межгосударственные конфликты, бытовой национализм и нетерпимость к нетитульному населению, возрастающая межэтническая разобщенность, дискриминация по национальному признаку, расе, вероисповеданию, языку, политическим убеждениям и принадлежности к определенной социальной группе, явились главными стимулирующими факторами массового притока вынужденных мигрантов в Россию. Не остался в стороне и Ставропольский край. Особенности геополитического положения Ставропольского края, обострение межнациональных отношений на Северном Кавказе и Закавказье принципиально изменили статус края, сделав его зоной «первого убежища» для вынужденных переселенцев. В этих условиях в формировании миграционных потоков на Ставрополье, стрессовые миграции занимаю весомую долю. Первоначально вынужденная миграция на территорию Ставропольского края была обусловлена событиями в Баку, Нагорном Карабахе и Спитакским землетрясением. В дальнейшем число чрезвычайных факторов, вызывающих стрессовые миграции увеличилось, а также расширилась география таких территорий: военные действия в Закавказье (Южная Осетия, Абхазия), в Таджикистане, на Северном Кавказе (Северная Осетия, Ингушетия, Чеченская

Республика). Так в 1992 г. в Ставропольский край прибыло 8,7 тыс. вынужденных переселенцев, в 1993 г. их уже – 19,8 тысяч человек, в 1994 г. – 13 тыс. человек. К 1997 г. Ставропольский край занял первое место среди регионов России и по сравнению с 1992 г. эта цифра выросла в 7 раз.

За период официальной регистрации (с 01.07.92 г. по 01.01.2004 г.) в Ставропольском крае статус вынужденного переселенца получили 78519 человек. В связи с истечением 5-летнего срока действия статуса вынужденного переселенца, начиная с 1997 г., с регистрационного учета снято 67450 человек. На 01.01.2004 г. на учете в управлении по делам миграции ГУВД СК состояло 11026 вынужденных переселенцев (5647 семей). Вынужденные переселенцы – это, в основном, социально-незащищенная категория граждан, нуждающаяся в особых мерах со стороны государственных, краевых и общественных структур. В связи с этим проблемы обустройства вынужденных переселенцев приобретают особое значение и являлись одним из приоритетных направлений работы управления в 2003 г.

Другим, не менее важным направлением работы, в последние годы стала борьба с незаконной миграцией на территории края. В прошедшем году продолжался приток незаконных мигрантов из стран, входящих в состав Содружества Независимых Государств, а также ряда стран дальнего зарубежья с нестабильной внутриполитической, экономической, экологической и сложной демографической обстановкой (страны Ближнего и Среднего Востока, Китая, Вьетнам и некоторые другие). Анализ показывает, что подавляющая часть иностранцев прибывает в край легально, и уже находясь в РФ, самостоятельно меняет цель своего пребывания, находится в стране свыше определенных сроков пребывания, без оформления регистрации, пополняя, тем самым, «армию» незаконных мигрантов.

Основными факторами, влияющими на приток в край нелегальных мигрантов из СНГ и других стран, являются:

· более стабильное экономическое положение,

· большие различия в уровне жизни россиян и жителей стран СНГ, а также некоторых стран дальнего зарубежья (Ближнего и Среднего Востока, Африки, Азии и других регионов),

· ситуация, сложившаяся на внутреннем рынке труда,

· появление в результате рыночных реформ в национальной экономике альтернативных форм занятости, связанных с использованием иностранного капитала, развитием смешанных форм собственности, частного сектора и индивидуальной занятости.

Другие причины нелегальной миграции связаны с несовершенством миграционного законодательства, касающегося въезда, статуса и занятости иностранцев; отсутствием эффективной системы иммиграционного контроля; относительной «прозрачности» отдельных участков Российской границы, а также географическим положением, удобным для транзита из Азии в Европу.

По экспертным оценкам на территории Ставропольского края находится до 15 тыс. незаконных мигрантов.

К основным сферам их занятости относятся: торговля на рынках, сезонные строительные и сельскохозяйственные работы, общественное питание,

работа на станциях технического обслуживания, ремонт квартир, подсобное работы в частом секторе, учебных и медицинских учреждениях, сфера услуг, посреднические операции.

Все это способствует ухудшению криминогенной ситуации, усилению напряженности на местных рынках труда, в том числе за счет незаконного использования российскими работодателями иностранной рабочей силы. Отмечаются случаи формирования этнических организованных преступных групп, их сращивание с российским и зарубежным криминалом. В местах компактного проживания мигрантов зачастую обостряются межнациональные отношения, в восточных районах края наблюдается исход коренных жителей.

Отмечаются факторы противоправной легализации незаконных мигрантов на территории края посредством изготовления и сбыта поддельных миграционных карт, разрешений на трудовую деятельность, временных регистраций и других документов, предоставляющих иностранным гражданам и лицам без гражданства право пребывания на территории Российской Федерации.

Все перечисленные проблемы в той или иной мере имеют место и в Ставропольском крае. Близость края к Чеченской Республике еще более обостряет ситуацию. Террористические акты, совершенные на территории края в прошедшем году, также не способствуют стабилизации обстановки.

В этой связи проблема незаконной миграции в Ставропольском крае требует комплексного подхода к ее решению с активным участием всех заинтересованных федеральных органов исполнительной власти во взаимодействии с органами исполнительной власти края.

В Ставропольском крае в пунктах пропуска через Государственную границу в аэропортах г.Ставрополя и г.Минеральные Воды действует система постов иммиграционного контроля.

В соответствии с требованиями Федерального закона от 25.07.02 г. № 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» и «Положения о миграционной карте» с 1 января 2003 г. подразделения ПВС начали выдачу миграционных карт иностранным гражданам и лицам без гражданства, находящимся на территории края, а с 14 февраля 2003 г. началась выдача миграционных карт иностранным гражданам и лицам без гражданства, въезжающим в Россию в пунктах пропуска через Государственную границу Российской Федерации.

В управлении по делам миграции ГУВД СК создана и ведется специальная база данных по миграционным картам, которая активно используется при проведении проверок на рынках, предприятиях и организациях края.

Анализ миграционных карт показывает, что в Ставропольский край, в основном, прибывают граждане из «ближнего зарубежья». 83,2% прибывших иностранных граждан указали в качестве региона пребывания Ставропольский край, 5,2% – Краснодарский край, 2,6% – Кабардино-Балкарскую Республику, 2% – Республику Северная Осетия-Алания, 1,2% – Карачаево-Черкесскую Республику, остальные регионы составляют менее 1%.

Большинство иностранных граждан следуют в регион КМВ – 42%, г. Ставрополь – 9,75%, г. Георгиевск – 4%, г. Невинномысск – 2,48%, г. Михайловск – 1,43%.

Наименее привлекательными для вынужденных мигрантов являются восточные районы Ставрополья: Апанасенковский – 0,3%, Туркменский – 1,1%, Арзгирский – 1,2%, Левокумский – 1,5%.

10.6 Государственное регулирование миграции рабочей силы

По мере того как развивалось международное движение рабочей силы, создавались и совершенствовались методы государственного управления миграционными потоками.

Городничий – местная государственная власть, – как видно, решал проблему размещения солдат, мигрирующих с одного места службы на другое, просто: приказывал купцам принять их на постой, и все. В наше время государственное регулирование миграции, разумеется, обзавелось более изощренными механизмами, но главный из них остается прежним – закон, то есть государственный приказ.

Регулирование импорта рабочей силы преследует две основные цели:

1. Защита национального рынка труда от стихийного потока трудящихся-мигрантов, так как он обостряет проблему занятости.

2. Обеспечение рационального использования иностранных работников, то есть применение их труда именно в тех областях, которые не могут быть обеспечены за счет внутренних трудовых ресурсов.

Международная трудовая миграция имеет как положительные, так и отрицательные последствия для стран-реципиентов.

К положительным последствиям можно отнести следующие:

· занятость рабочих мест, связанных с не престижным или тяжелым трудом, на которые не претендуют граждане принимающей страны. Например, в 1995 г. трудящиеся-иммигранты составляли от общей численности трудовых ресурсов в Швейцарии 19,4%, в Австрии – 10,2%, в Германии – 7,4%, во Франции 6,2%. При отсутствии иностранных рабочих объемы производства в этих отраслях были бы значительно меньше.

· расширение внутреннего рынка принимающей страны за счет спроса на товары и услуги, предъявляемого иностранными рабочими,

· снижение налоговой нагрузки на государственный бюджет. Трудовые мигранты не только не требуют, социальных пособий, но, уплачивая налоги и другие обязательные взносы, снижают относительную налоговую нагрузку на коренное население,

К отрицательным последствиям международной трудовой миграции, как правило, относят следующие:

· рост нелегальной миграции, особенно за счет работников, у которых истек срок трудового контракта, но они не ходят возвращаться на родину, надеясь опять найти работу в принимающей стране,

· рост социальной напряженности в связи с ростом нелегальной иммиграции.

В настоящее время в странах-импортерах рабочей силы сложилась система мер государственного регулирования иммиграции, которая включа-

ет в себя законодательство о юридическом, политическом и профессиональном статусе иммигрантов, национальные службы иммиграции, а также межгосударственные соглашения по вопросам миграции. На международном уровне деятельность национальных иммиграционных служб координируется службой СОПЕМИ (Система постоянного наблюдения за миграцией), созданной странами-членами ОЭСР (Организации экономического и социального развития).

В межправительственных соглашениях о найме иностранной рабочей силы оговариваются условия пребывания мигрантов в принимающей стране, соблюдение которых призвано защитить интересы мигрантов. Так, в межправительственных соглашениях о найме иностранной рабочей силы, заключаемых между ФРГ и странами-экспортерами, есть положение о том, что наем и оплата иностранных рабочих осуществляются работодателями на основании тех же пунктов тарифных договоров, что и для немецких рабочих.

Первым этапом регулирования миграционных процессов можно считать организацию вербовки иностранных рабочих, которая осуществляется на основе межправительственных соглашений.

Международные соглашения могут быть двусторонними и многосторонними. В этих соглашениях устанавливаются определенные количественные лимиты (квоты) на въезд граждан в ту или иную страну. Многосторонние соглашения имеют место между странами Европейского Союза. Особое значение здесь приобретает регулирование иммиграции из третьих стран (то есть из стран, не входящих в Европейский Союз).

Эти соглашения, как правило, реализуются через национальные ведомства, занимающиеся вопросами труда (например, в Швейцарии – Федеральное ведомство промышленности, ремесел и труда; в Финляндии – Министерство труда; в Китае – Государственное управление по делам иностранных специалистов).

Процедура реализации соглашений об иммиграции заключается в следующем. Сторона, направляющая работников за рубеж, проводит предварительный отбор кандидатов в соответствии с критериями, согласованными с другой стороной. Уполномоченный орган отправляющей стороны проверяет соответствие предлагаемых кандидатов-мигрантов условиям международного соглашения, а затем переправляет данные об этих кандидатах уполномоченному органу принимающей стороны.

В основном ограничения принимающих стран не распространяются на следующие категории работников:

· работники, готовые за минимальную оплату выполнять тяжелую, вредную, грязную и неквалифицированную работу, – строительные, подсобные, сезонные, вахтенные, муниципальные рабочие,

· специалисты для новых и перспективных отраслей – программисты, узкоспециализированные инженеры, банковские служащие,

· представители редких профессий – огранщики алмазов, реставраторы картин и старинных рукописей, врачи, практикующие нетрадиционные методы лечения,

· специалисты с мировым именем – музыканты, артисты, ученые, спортсмены, врачи, писатели,

· крупные бизнесмены, переносящие свою деятельность в принимающую страну, инвестирующие капитал и создающие новые рабочие места.

Проблемами трудовой миграции занимаются государственные институты принимающих стран, действующие на основе национального законодательства. Обычно в разрешении проблем иммиграции задействованы как минимум три государственных ведомства: министерство иностранных дел, ведающее через свое консульское управление выдачей въездных виз, министерство юстиции в лице службы по иммиграции или иные органы пограничного контроля, которые непосредственно исполняют определенный законом режим въезда, и министерство труда, надзирающее за использованием иностранной рабочей силы.

В большинстве стран разрешение на въезд иммигранту выдается на основании подписанного контракта с нанимателем о его трудоустройстве и заключения министерства труда о том, что данная работа, поскольку требует специальных навыков или по другим причинам, не может выполняться местными рабочими. В некоторых странах перед выдачей разрешения ан въезд потенциального иммигранта его работодатель обязан получить согласие министерства внутренних дел и профсоюзов данной отрасли.

Следует отметить, что государственный аппарат вербовки иностранных рабочих не всегда может справиться с вербовкой работников в необходимом объеме. В этой связи во многих странах существует институт частных посредников, то есть фирм или частных лиц, которые, получив от государственных органов лицензию на данный вид деятельности, занимаются подбором кадров для работы за рубежом. Однако государство должно контролировать деятельность подобных фирм. Отсутствие такого контроля зачастую приводит к росту нелегальной иммиграции.

В последние годы многие страны, например, Австрия, Швеция, Финляндия пытаются ужесточить контроль за въездом в них иностранных работников. Так Швеция намерена требовать от иммигранта не только предъявления уже подписанного контракта на работу, но и знание шведского или английского языка, а также подтверждение о найме жилья. Но это не дает ощутимых результатов. Естественно, что достоверных данных о размерах нелегальной иммиграции мало. По оценкам специалистов в последнее десятилетие она возросла. Это можно связать не только с увеличением числа людей, пытающихся «найти счастье» за рубежом, но и с тем, что предприниматель, использующий иностранную рабочую силу, при найме нелегальных иммигрантов получает более управляемых и дешевых работников. Ведь в этом случае не делаются страховые взносы и другие платежи, обязательные при легальном найме.

Нормативно-правовая база для иммиграции в большинстве принимающих стран представлена огромным количеством законов и подзаконных актов. Основные черты иммиграционного законодательства следующие:

· профессиональная квалификация. Законодательство всех принимающих стран устанавливают жестокие требования к уровню образования и стажу работы по специальности. Минимальным требованием к образованию считается окончание полного курса средней школы или профессионально-тех-

нического училища, что должно подтверждаться соответствующим дипломом. В большинстве случаев диплом необходимо переподтверждать или оценивать в принимающей стране на предмет соответствия требований к специалисту в соответствующей сфере в данной стране требованиям, предъявлявшимся выпускнику по данной специальности в стране – экспортере рабочей силы. Приоритет при найме на работу отдается принимающими странами специалистам, имеющим как минимум 3–5 лет стажа работы по специальности. Могут потребоваться также и рекомендательные письма,

· ограничения личного характера. Разумеется, законодательство принимающих стран предъявляет жестокие требования к состоянию здоровья иммигрантов. В страны не допускаются наркоманы, психически больные люди, люди, зараженные вирусом СПИД. Иммигранты обязаны представить справку о состоянии своего здоровья, заверенную консульским учреждением принимающей страны, или пройти специальное медицинское обследование. Возрастной ценз иммигрантов устанавливается законодательством в зависимости от отрасли промышленности, в которой они намереваются работать. Обычно он колеблется в пределах 20–40 лет. Наконец, чрезвычайно серьезными являются законодательные требования к политическому и социальному облику иммигрантов. Чаще всего законодательно запрещено иммигрировать лицам, ранее судимым за уголовные преступления, членам террористических и профашистских организаций. В соответствии с законами США въезд в страну закрыт:

1. Иностранцам, которые имеют заразные болезни, психические заболевания, представляющие опасность для них самих и окружающих, или являются наркоманами.

2. Иностранцам, осужденных в связи с уголовным преступлением, имевшим в прошлом две и более судимостей с общим сроком приговора более 5 лет лишения свободы, приезжающим для занятия проституцией или изобличенным в занятии проституцией в течении последних 10 лет, изобличенным в перевозке наркотиков или совершившим преступление на территории США.

3. Иностранцам, целью въезда которых в США являются шпионаж, саботаж, нарушение правил экспорта, свержение американского правительства, участие в террористических акциях; иностранцам, которые были членами или сотрудничали с коммунистическими и другими тоталитарными партиями; иностранцам, которые в сотрудничестве с нацистской партией Германии принимали участие в преследованиях других лиц по расовым, национальным и политическим причинам; иностранцам, занимающимся геноцидом.

4. Иностранцам, которые не могут содержать себя и будут обузой для американского общества (потребуют выплаты бюджетных пособий).

5. Иностранцам, которые не получили разрешения Департамента труда на занятие квалифицированной или неквалифицированной работы в США, и иностранцам, окончившим иностранные медицинские учебные заведения и не прошедшим экзамена в США на право занятия врачебной деятельностью.

6. Иностранцам, депортированным из США в течение последнего года. Которые пытались получить визу путем подлога или искажения информации, которые помогали другим иностранцам въехать на территорию США с нарушением закона.

По американскому закону лица, состоявшие в коммунистических и других тоталитарных партиях, могут быть допущены на территорию страны только в случае, если представят доказательство, что причастность к упомянутым организациям не была добровольной, имела место до достижения данным лицом 16-летнего возраста, объяснялась необходимостью заработать на жизнь, прекратилась не менее чем за 2 года до подачи ходатайства (для партии, осуществляющей руководство в данном иностранном государстве, – не менее чем за 5 лет),

· количественное квотирование. Большинство стран, принимающих иммигрантов, устанавливают их максимальное количество. Количественные квоты могут вводиться в рамках всей экономики в целом, определяя максимальную долю иностранной рабочей силы в числе всех трудовых ресурсов; в рамках отдельных отраслей, определяя максимальную долю иностранных рабочих на одном предприятии; либо как ограничение на общее количество иммигрантов, приезжающих в страну в течении одного года. Количественное квотирование является весьма жестким методом государственного регулирования импорта рабочей силы и обычно определяется соответствующими законами, за соблюдение которых надзирают правоохранительные органы,

· экономическое регулирование. Оно вводит определенные финансовые ограничения, обеспечивающие сокращение численности иммигрантов. Что касается юридических лиц, то в некоторых странах фирмы имеют право нанимать иностранную рабочую силу только по достижении определенного объема оборота и продаж или после внесения определенных платежей в государственный бюджет. Частные лица имеют право иммигрировать, только если они готовы инвестировать в экономику принимающей страны определенную законом сумму, доказать легальность происхождения этих денег и создать определенное количество рабочих мест. По законодательству некоторых стран за оформление иммиграции и трудоустройство на местное предприятие иммигранты обязаны платить. Некоторые льготы представляются для руководящего состава корпораций, имеющих право заключать сделки от ее лица, состоятельным иностранцам, готовым использовать труд местных граждан в домашнем хозяйстве,

· временные ограничения. Законодательство большинства стран устанавливают максимальные сроки пребывания иностранных работников на их территории, по истечении которых они должны либо покинуть принимающую страну, либо получить от компетентных органов разрешение на продление своего пребывания в ней. Зачастую для лиц, имеющих в принимающей стране статус стажеров или студентов, предусматриваются жесткие правила, не позволяющие продлить свое пребывание в ней, требующие обязательного выезда на родину, пребывания там минимум в течение нескольких лет, только после чего они приобретают право приехать в принимающую страну,

· географические приоритеты. Практически каждая страна, принимающая иммигрантов, законодательно устанавливает географическую и национальную структуру иммиграции. Она обычно регулируется с помощью количественных квот на въезд иммигрантов из определенных стран. Иногда, чтобы избежать обвинений в предвзятости и нарушении прав челове-

ка, правительство приводят в рамках географических квот лотереи на право иммигрировать между представителями разных стран из одного географического региона,

· запреты. Явные и скрытые запреты нанимать иностранную рабочую силу обычно содержатся в законах о профессиях, которыми иностранцам заниматься запрещено. Явные запреты прямо перечисляют отрасли или специальности, в которых работать иностранцам нельзя. Скрытые запреты, напротив, устанавливают перечень отраслей или специальностей, в которых могут работать только граждане данной страны, перекрывая тем самым доступ к ним иностранцев. Обычно для любых передвижений иммигранта, изменения специальности, смены места работы требуется получать дополнительное разрешение иммиграционных властей, которые могут и отказать в его выдаче. Разумеется, запрещена нелегальная иммиграция, которая в большинстве стран пресекается полицейскими методами, которые, правда, далеко не всегда эффективны.

Законодательно устанавливаются санкции за нарушение порядка иммиграции. Они могут накладываться как на самих мигрантов, так и на тех, кто помогает им незаконно въехать в страну или нанимает их на работу. Незаконное проникновение в страну считается преступлением. За его совершение предусматриваются депортация, денежные штрафы и/или тюремное заключение. Подобное преступление, совершенное повторно, карается повторной депортацией, большим денежным штрафом и более длительными сроками заключения. За незаконное посредничество или наем на работу нелегального иммигранта, которые также считаются преступлением, предусматриваются настолько крупные штрафы, что они могут вести к разорению некоторых небольших фирм и предприятий. В Словакии, например, штраф составляет 100 тыс. крон, за повторное нарушение – 500 тыс. крон. Во многих странах расходы по депортации нелегальных иммигрантов возлагаются на предпринимателя, у которого работал иммигрант.

В условиях давления со стороны профсоюзов, которые видят в наплыве иммигрантов главную причину безработицы, правительства многих западных стран с начала 70-х гг. стали принимать активные меры по стимулированию выезда иммигрантов назад на родину. В числе традиционных государственных мер реэмиграции следующие:

· программы стимулирования реэмиграции. Они включают широкий круг мероприятий, начиная от мер по принудительной репатриации незаконных иммигрантов до оказания материальной помощи иммигрантам, желающим вернуться на родину. А западноевропейских странах (ФРГ, Франция, Нидерланды) принимались программы материального поощрения реэмиграции, предусматривающие выплаты выходных пособий при добровольном увольнении иммигрантов и их отъезде на родину. В некоторых случаях пособия выплачивались при одном только заявлении иммигранта о его желании покинуть принимающую страну, в других – через некоторое время после его фактического возвращения домой. Причем получение выходного пособия лишало иммигранта права повторно въехать в принимающую страну. Выплаты пособия осуществлялись за счет средств, накопленных в фонде социального страхования или пенсионном фонде в

результате отчислений предприятием, нанявшим иммигранта на работу. Хотя считалось, что такой способ финансирования не возлагает дополнительного бремени на расходную часть бюджета, на практике бюджетные расходы оказались также весьма значительными в результате необходимости создания электронной системы государственного учета иммигрантов и выплаты пособий. Эффективность программ стимулирования реэмиграции остается весьма низкой,

· программы профессиональной подготовки иммигрантов. В качестве средства, которое могло бы побудить иммигранта вернуться на родину, правительство отдельных стран (Франция, ФРГ, Швейцария) рассматривают программы профессионального образования иммигрантов. По логике этих программ, получив образование в развитой стране, иммигранты смогут рассчитывать на более высокооплачиваемую и престижную работу, что и побудит их вернуться на родину. Однако интерес со стороны иммигрантов к участию в таких программах оказался довольно низким по той причине, что приобретение специальности само по себе не гарантировало получение работы по этой специальности на родине. Поэтому большинство иммигрантов предпочитали сохранили свои существующие, пусть и низкооплачиваемые работы в развитых странах, чем реэмигрировать и пытаться найти лучшую работу на родине,

· программы экономической помощи странам массовой эмиграции. Развитые страны заключают соглашения со странами-экспортерами рабочей силы об инвестициях части переводов работников на родину и части государственных средств в создании новых предприятий в развивающихся странах, которые могли бы стать местами работы для реэмигрантов. Такие предприятия приобретали форму кооперативов, совместных компаний, акционерных обществ. Наибольшее развитие эта форма получила в двусторонних отношениях ФРГ и Турции. В ряде случаев новые турецкие компании, созданные в основном за немецкие деньги, не только стали пунктом притяжения для реэмигрантов, но и приостановили новые потоки эмиграции из Турции.

Несмотря на активные действия правительства принимающих стран, большинство программ стимулирования реэмиграции не достигли поставленных целей: при некотором увеличении реэмиграции в начале их осуществления отъезд иностранных рабочих на родину резко уменьшался по мере того, как сокращалось финансирование программ. Однако главной причиной их низкой эффективности является то, что правительства стран, экспортирующих рабочую силу, просто не заинтересованы в ее реэкспорте и не предпринимают должных усилий по сокращению эмиграции.

Количество нелегальных иммигрантов пополняется не только за счет людей, нелегально въехавших в страну. Серьезной проблемой для принимающих стран является возвращение иностранных рабочих на родину после истечения срока контракта (то есть репатриация). Нежелание возвращаться на родину объясняется наличием тех экономических, социальных, психологических проблем, с которыми репатрианты неизбежно столкнутся в своей стране.

В ряде западноевропейских стран принимались программы, направленные на стимулирование репатриации.

Так, например, во Франции и в Германии вводились материальные выплаты в случае добровольного увольнения иностранных рабочих, а также их возвращения на родину. В 1982 году в ФРГ были введены выплаты турецким и португальским рабочим, которые выплачивались лишь через полгода после их возвращения на родину. Однако эти меры не привели к существенному снижению численности иностранцев.

Аналогичные меры пыталось принять правительство Нидерландов. Был разработан проект закона о материальной помощи репатриантам и об ограничении сроков пребывания иностранных рабочих в стране. Однако эти предложения официальных кругов вызвали негативную реакцию со стороны предпринимателей, т.к. в случае принятия подобного закона они лишались дешевых, нетребовательных работников. Предприниматели заявили, что введут премию за то, чтобы иностранцы оставались в стране.

Кроме программ, стимулирующих репатриацию путем выплаты определенных денежных сумм, страны-импортеры рабочей силы разрабатывали различные меры, направленные на облегчение интеграции возвращающихся рабочих в экономику их родных стран. Франция в числе первых среди стран Западной Европы в декабре 1975 года ввела систему профессиональной подготовки для иммигрантов из Алжира, Туниса, Марокко, Португалии, Мали, Югославии, Турции, Испании. ФРГ в начале 70-х гг. объявила аналогичную программу профессиональной подготовки иностранцев из Турции, Югославии, Греции. Однако число иностранцев, прошедших обучение в рамках этой программы было весьма незначительно и не дало ощутимых результатов по стимулированию репатриации.

Одним из средств, направленных на ограничение численности иностранных рабочих, является установленная в некоторых европейских странах плата за наем иностранных рабочих, которая постепенно повышается. Однако, несмотря на этот налог, предпринимателям во многих случаях выгодно использовать иностранную рабочую силу, особенно нелегальную, как менее защищенную и более управляемую.

Наряду с «мягкими» методами регулирования нелегальной иммиграции (выплата премий за возвращение на родину и тому подобное), правительства стран-реципиентов используют также и жесткие принудительные меры, вплоть до принудительной высылки их из страны.

В целом можно сказать, что процесс репатриации иностранных рабочих из развитых стран происходил и происходит медленно, несмотря на принимаемые меры экономического и внеэкономического характера. Увеличение репатриации стало бы возможным лишь в случае сокращения различий в уровне жизни и труда между странами-реципиентами и странами-донорами, улучшения социально-экономических условий в странах эмиграции.

Наряду с государственным регулированием иммиграции, существует и государственное регулирование эмиграции. Оно особенно развито в тех странах, где экспорт рабочей силы является важным элементом экономического развития.

Государственное регулирование экспорта рабочей силы преследует следующие цели:

Защита прав и интересов трудящихся-эмигрантов в принимающих странах, противодействие их дискриминации в стране временного пребывания.

Возмещение потерь от выезда национальной рабочей силы за пределы страны.

Эмиграционная политика основывается на следующих принципах:

· гарантия возможности возвращения мигрантов на родину,

· обеспечение поступления в страну и эффективного использования валютных переводов трудящихся-мигрантов,

· содействие смягчению «внутренней» безработицы благодаря выезду тех контингентов трудящихся, которые не пользуются спросом на этом рынке,

· ограничение выезда занятых в тех секторах экономики, потребности которых в рабочей силе не удовлетворены,

· оздоровление внутреннего рынка труда благодаря приему репатриантов, которые за время пребывания за рубежом повысили свой квалификационный уровень.

Нормативно-правовая база, обеспечивающая регулирование трудовой эмиграции, основывается на соответствующих статьях Конституции страны, национальном эмиграционном законодательстве, а также включает в себя двусторонние и многосторонние международные соглашения. Кроме того, некоторые страны принимают специальные эмиграционные программы; в этой сфере действуют также нормативные акты, входящие в общую систему административного, таможенного, налогового, инвестиционного, банковского и других законодательств.

Ответственность за нарушение эмиграционного законодательства возлагается как на самого эмигранта, так и на посредников. Лица, незаконно эмигрировавшие, или не выполняющие условий контракта, после возвращения на родину подвергаются определенным санкциям в виде штрафа или даже тюремного заключения (как, например, в Турции).

Фирма-посредник при ненадлежащем выполнении своих обязанностей может быть лишена лицензии, а также на нее могут быть наложены финансовые взыскания.

Экспорт рабочей силы, особенно малоквалифицированной, имеет целый ряд позитивных последствий для стран-доноров. При отъезде безработных уровень безработицы в стране снижается, следовательно, снижается социальная напряженность, облегчаются финансовые обязательства государства по выплате пособий по безработице.

Страна-донор имеет четыре прямых источника валютных поступлений от экспорта рабочей силы:

· налоги с прибыли фирм-посредников;

· непосредственные переводы эмигрантов на родину для поддержки семей и родственников;

· личное инвестирование мигрантов в экономику своей родины (привоз на родину современных средств производства и предметов длительного пользования, покупка земли, недвижимости, ценных бумаг);

· капиталы от стран-импортеров рабочей силы, выделяемые в рамках программ, направленных на стимулирование экономического роста стран-экспортеров.

Необходимо отметить, что доходы от экспорта рабочей силы вполне сравнимы с доходами от товарной торговли.

Для основных мировых экспортеров рабочей силы денежные переводы эмигрантов являются весьма значительным источником поступления валюты в страну и составляют значительную часть платежного баланса страны, в котором имеется специальная статья «денежные переводы работников из-за рубежа». Так, валютные переводы эмигрантов составляют в Египте, Пакистане, Португалии порядка 12–13% ВВП, а в Ливане – 64% ВВП. В некоторых случаях дефицит торгового баланса страны превращается в избыток платежного баланса, благодаря валютным поступлениям от эмигрантов.

Кроме того, возвращаясь на родину, эмигранты, по оценкам специалистов, привозят с собой сбережений еще на такую же сумму, что они перевели в страну.

Следовательно, чтобы оценить реальные поступления, общую сумму переводов можно удвоить. Расчеты показывают, что валютная эффективность экспорта рабочей силы как минимум в 5 раз превышает валютную эффективность товарного экспорта. Многие государства, такие как бывшая Югославия, Египет, Пакистан, Индия и др. создали у себя экспортную специализацию по трудовым услугам, которая является прочным источником валютных доходов.

В последнее время реэмигранты привозят на родину все больше товаров производственного назначения с целью организации небольших производств у себя на родине. В подавляющем большинстве стран правительства максимально поощряют ввоз реэмигрантами средств производства: снижают или отменяют таможенные пошлины и другие барьеры, тем самым, способствуя развитию малого предпринимательства и увеличению занятости внутри страны. Поощряется также и ввоз потребительских товаров, что способствует насыщению отечественного рынка дефицитными экспортными товарами.

Еще одним положительным моментом для стран-экспортеров является то, что по возвращении эмигрантов на родину они, нередко, обладают достаточно высокой квалификацией и могут быть организаторами трудового процесса, передавать приобретенные за границей профессиональные навыки другим. Таким образом, страна получает как бы «обогащенные» трудовые ресурсы. Необходимо лишь создать возвращающимся благоприятные экономические и социальные условия для реализации их потенциала.

Поэтому выгоду от экспорта рабочей силы получает не только государственный бюджет страны, но и вся экономика в целом.

Иная ситуация складывается при миграции высококвалифицированных работников – рабочих высокой квалификации, инженерно технических работников, ученых и специалистов. Такая миграция является характерной особенностью современных процессов трудовой миграции. Поток таких

мигрантов направлен главным образом в промышленно развитые страны, которые получают за счет приезда таких работников значительный экономический эффект. Страна, не затрачивая средств на подготовку такого специалиста, сразу получает отдачу от его высокоэффективного труда.

По имеющимся оценкам, прибыль, получаемая в результате эксплуатации «чужих умов» превышает объем помощи, оказываемой развивающимся странам, в Канаде в 7 раз, а в Великобритании в 3 раза.

С конца 80-х годов в связи с крушением социалистической системы возрос выезд высококвалифицированных специалистов из стран Восточной Европы.

За счет такой «утечки умов» сокращается интеллектуальный потенциал стран-доноров рабочей силы. Они теряют все затраты, вложенные в подготовку этих кадров. Это имеет немаловажные последствия в условиях огромной роли научно-технического прогресса в развитии экономики, как всего мирового хозяйства, так и отдельных стран. Таким образом, положение стран-доноров высококвалифицированной рабочей силы ухудшается, размывается база для развития технического и экономического потенциала страны в будущем. А все потери стран-доноров в этом случае оборачиваются выигрышем для стран-реципиентов.

Процессы международной трудовой миграции – это наиболее очевидные, открытые формы проявления международного рынка труда. Но, наряду с ними, существуют и развиваются все новые и новые его формы. В частности, использование труда иностранных специалистов с помощью телекоммуникационных средств связи (без непосредственного перемещения рабочей силы через границу) и другие.

В результате развития международного рынка труда происходит все более тесное вплетение в мирохозяйственные связи тех стран, которые еще не достигли высокого уровня экономического и технического развития и участвуют в международных экономических отношениях в основном за счет экспорта рабочей силы. Одновременно происходит освоение рабочей силой этих стран современных технологий, передовых навыков труда, что способствует сглаживанию различий в квалификационном уровне населения более развитых и менее развитых стран.

Вопросы для самоконтроля:

1. История возникновения миграции.
2. Охарактеризуйте причины возникновения миграции.
3. Особенности современных международных отношений.
4. Международный рынок труда и тенденции его развития**.**
5. Классификации видов трудовых ресурсов в зависимости от характера сфер международной деятельности, структур мирового хозяйства, места организации труда.
6. Страны-экспортеры и страны-импортеры трудовых ресурсов.
7. Какие возможные социально-экономические последствия международной миграции рабочей силы испытывают страны-экспортеры?
8. Какие возможные социально-экономические последствия международной миграции рабочей силы испытывают страны-импортеры?

9. Какова миграционная политика стран-импортеров трудовых ресурсов?
10. Какова миграционная политика стран-экспортеров трудовых ресурсов?
11. Какое влияние на сегментирование международного рынка труда оказывает международное разделение труда?
12. Классификации видов миграции трудовых ресурсов.
13. Роль международных организаций в миграции трудовых ресурсов.
14. Конвенции и их роль в миграции трудовых ресурсов.
15. Каковы основные потоки трудовой миграции?
16. Классификации видов современной международной миграции, разработанной Международной организацией труда (МОТ) и их характеристика.
17. Охарактеризуйте страны и регионы, являющимися точками притяжения мигрантов из других стран.
18. Какова миграционная политика России?

ГЛАВА 11. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Американские ученые-экономисты выделяют четыре основные формы экономической интеграции.

1. ***Зона свободной торговли*** (free trade area, FTA). Между странами-участниками отменяются все таможенные пошлины. Для стран, не входящих в зону свободной торговли, внешние таможенные тарифы сохраняются.

2. ***Таможенный союз*** (customs union). В таможенном союзе все внутренние тарифы заменяются внешними.

3. ***Общий рынок*** (common market). В общем рынке все характеристики таможенного союза дополняются отсутствием ограничений на перемещение факторов производства.

4. ***Экономический союз*** – унифицируется стратегия экономического развития, налогообложение, создается наднациональный орган, решения которого обязательны для каждого члена экономического союза.

В других исследованиях добавляется пятая форма – платежный союз, которая некоторыми экономистами трактуется как «экономический и валютный союз».

Однако четкой системы форм межгосударственной экономической интеграции пока не сформировалось.

Следует отметить, что первой логической и хронологической ступенью является *зона свободной торговли.* В современном понимании – это преференциальная зона, в рамках которой поддерживается свободная от таможенных и количественных ограничений международная торговля товарами. Как правило, конкретные соглашения о соответствующих зонах предусматривают создание зоны свободной торговли промышленными товарами в течение ряда лет путем постепенной взаимной отмены таможенных пошлин и других нетарифных ограничений. По отношению к сельскохозяйственным товарам либерализация носит ограниченный характер, охватывает лишь некоторые позиции по таможенной номенклатуре. Такой подход реализовывался при становлении ЕЭС, актуален он и в настоящее время в Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА) и в Общем рынке стран Южного конуса (МЕРКОСУР). Соглашения о создании зон свободной торговли, как правило, основаны на принципе взаимного моратория на повышение пошлин. Это означает, что партнеры не могут в одностороннем порядке повышать таможенные пошлины либо возводить новые торговые барьеры. Случаи, при которых стороны могут увеличить уровень таможенного обложения или применить специальные защитные меры, условия, срок и действия, сфера распространения защитных мер, а также величина пошлин предусматриваются в соглашениях о зоне свободной торговли.

К положительным чертам таких соглашений следует отнести более стабильный и предсказуемый характер торговой политики стран-участниц. Функционирование зоны свободной торговли позволяет странам более четко

выполнять принятые на себя обязательства в рамках «Уругвайского раунда», совершенствовать всю систему внешнеэкономической деятельности, более гибко приспосабливаться к международной практике. Вместе с тем следует отметить, что взаимодействие стран-участниц зоны свободной торговли, регулирование деятельности в соответствующей области происходит без создания постоянно действующих наднациональных систем управления или принятия специальных общих решений. Все решения, как правило, принимаются высшими должностными лицами стран-участниц по политическим проблемам и руководителями министерств и ведомств (внешнеторговых, финансовых и др.) – по экономическим. Эти решения уже на данной стадии должны носить обязательный характер, обеспечивая скоординированность шагов и обязательность сторон. С правовой точки зрения международные договоренности приобретают преференциальное по отношению к внутренним законодательным актам положение.

Следующей ступенью международной экономической интеграции является *таможенный союз* – соглашение двух или более государств об упразднении таможенных пошлин, форма коллективного протекционизма. В соответствии со ст. XIV ГАТТ таможенный союз предполагает замену нескольких таможенных территорий одной при полной отмене таможенных пошлин внутри таможенного союза и создание единого внешнего таможенного тарифа.

Становление теории экономической интеграции и, в частности, таможенных союзов обычно связывают с именем канадского ученого Якоба Вайнера. В соответствии с теорией таможенного союза Вайнера в результате его создания в экономике возникают два типа эффектов:

– статические, являющиеся непосредственным результатом создания таможенного союза;

– динамические – экономические последствия, проявляющиеся на более поздних стадиях функционирования таможенного союза.

Среди статических эффектов наибольшее значение имеют «эффект создания торговли» и «эффект отклонения торговли».

«Эффект создания торговли» возникает в связи с устранением импортных пошлин в рамках таможенного союза и переориентации местных потребителей с менее эффективного внутреннего источника поставки товара на более эффективный внешний источник.

В результате масштабы торговли возрастают, а благосостояние всех стран, в том числе и не участвующих в процессе интеграции, , увеличивается.

«Эффект отклонения торговли» по сути является противоположным «эффекту создания торговли» и заключается в переориентации местных потребителей с закупки товара у более эффективного вне-интеграционного источника поставки на менее эффективный внутриинтеграционный.

Существующие расчеты показывают, что «эффект отклонения торговли» перекрывается эффектом создания торговли, что в целом приводит к росту благосостояния. Так, по оценке Б. Балассы, образование ЕС имело весьма существенный эффект создания торговли. Если до создания ЕС каждый процент роста ВНП приводил к увеличению торговли между страна-

ми на 2,4%, т.е. на 0,3 процентных пункта больше. «Эффект отклонения торговли» практически отсутствовал.

Следует отметить, что среди российских и зарубежных специалистов нет единства в отношении определения зоны свободной торговли и таможенного союза. Например, по мнению О.В. Черковца, зона свободной торговли представляет собой более высокую стадию межгосударственного экономического сотрудничества, поскольку предусматривает в качестве конкретной цели формирование единого торгового пространства, внутри которого были бы уже полностью отменены (сразу или по истечении некоторого фиксированного времени) пошлины во взаимной торговле, а нетарифные ограничения составляли бы часть заранее согласованной торговой политики. Основным аргументом такого утверждения выступает исторический аспект этой проблемы. Действительно, первой формой развития межгосударственной экономической интеграции явились таможенные союзы, созданные в 30-е годы после депрессии. Вступавшие в них государства договаривались о сокращении либо полной отмене пошлин во взаимной торговле. Исторически зона свободной торговли появилась значительно позже, чем первоначальные таможенные союзы. Однако следует заметить, что первые таможенные союзы имели ярко выраженный протекционистский характер и использовались главным образом для защиты национальных экономик стран-участниц. Предполагалось, что такая защита будет способствовать ускорению экономического роста. Однако такого роста не произошло, а экономика тех стран, которые стали частью протекционистских торговых блоков, стала приходить в упадок.

Таким образом, таможенный союз представляет собой более совершенную, чем зона свободной торговли, интеграционную структуру, поскольку зона свободной торговли предусматривает постепенное снижение таможенных пошлин, устранение нетарифных барьеров и, в конечном итоге, призвана обеспечить беспошлинную торговлю между странами-участницами. В таможенном союзе существует беспошлинная торговля между странами-членами и общий таможенный тариф по отношению к третьим странам.

В рамках таможенного союза, проводя единую внешнеторговую политику по отношению к таможенным тарифам, различные внешние преференции, протекционизм и т.п., страны регулируют товарные потоки с учетом уровня внешнего тарифа и результирующих цен. Это дает импульс к изменению структуры потребления и производства.

Возможны два варианта развития событий: устанавливаемый на внешних границах таможенного союза внешний тариф на какой-либо товар может быть выше средневзвешенного тарифа, существовавшего до возникновения данной интеграционной структуры, или ниже. Если внешний тариф выше, то странам-членам таможенного союза приходится отказываться от более дешевого внешнего источника снабжения в пользу более дорогих внутри интеграционных ресурсов. Такие меры могут применяться исходя из самых различных соображений, например из стратегических посылок: страны сообща решают приступить к интенсивной разработке новых материалов, энергоносителей и т.д. с тем, чтобы уйти от внешней зависимос-

ти. Принятие таких мер заставляет разработчиков технологий идти на проведение совместных исследований, переориентирует потоки ресурсов, товаров, полуфабрикатов. Производство внутри таможенного союза вынуждено изыскивать дополнительные резервы и т.д.

Функционирование таможенного союза требует изменений в подходе к управлению интеграционными процессами. Как уже отмечалось, деятельность в рамках зоны свободной торговли не обуславливает создание постоянно действующих органов. Для таможенного союза возникает необходимость в регулирующих институтах.

Во-первых, переход к единым таможенным пошлинам и совместному осуществлению координационных мер требует существенного пересмотра подходов к развитию многих отраслей национальной экономики в каждой стране. Во-вторых, необходима координация развития отдельных отраслей на макроэкономическом уровне, что ведет к появлению новых различных проблем в других сферах деятельности. В-третьих, возникает потребность в переговорах по согласованию не только таможенно-тарифной политики, но и координации или приспособления внутренних рынков к возникающим общим интересам. В этой связи встает вопрос о создании наднациональных органов, которые будут разрабатывать, координировать, контролировать деятельность отдельных сфер внешней торговли и производства. Реальные таможенные союзы вряд ли могут обойтись без этого.

Необходимо отметить также, что функционирование таможенного союза отнюдь не предполагает унификацию таможенно-тарифной политики для всего спектра производимых и потребляемых товаров. В сферу интеграционной деятельности на этом этапе постепенно попадают самые различные отрасли и секторы экономики. Это вполне объяснимо, так как главную роль получает движение на микроуровне, обеспечивающее производственную интеграцию. Интеграция происходит и в валютно-финансовой области, но валютно-финансовое сотрудничество, особенно на первых порах, не является приоритетным. Оно скорее играет роль обслуживающего фактора. Как правило, в рамках таможенного союза создаваемые финансовые институты, банки, страховые компании играют второстепенную роль.

Как показывает практика, вне сферы таможенного союза и его общей таможенно-тарифной политики остаются такие крупные направления, как оборонная промышленность, отдельные отрасли энергетики и др.

Качественно более высокой ступенью интеграции является *общий рынок.* К настоящему времени этот этап интеграционного развития реализован в Европейском Союзе, на основе опыта которого могут быть сделаны практические выводы и оценки. Не исключено, что в перспективе, по мере продвижения вперед других подобных интеграционных структур, возникнут новые ситуации, присущие этим группировкам, которые будут иметь определенные отличия от практики ЕС.

Перерастание таможенного союза в общий рынок обуславливается как чисто экономическими, так и политическими факторами. Несмотря на исчезновение тарифных препятствий по обмену, существуют нетарифные: различия в технических нормах, законодательная защита национальных ма-

рок товаров и т.д. Именно при создании таможенного союза, например, в Европе, не предвиделось подобных трудностей. В период особенно слабого роста вставал вопрос о национальных интересах и т.д. Эксперты подчеркивают, что создание «действительно единого» общего рынка требует гармонизации большого количества законодательств и норм, касающихся многих сфер деятельности.

Опыт показывает, что согласование широкого круга вопросов является весьма сложным делом и добиться консенсуса удается не всегда. Для достижения успеха необходимы новые подходы и методы в управлении, значительное усиление наднациональных интересов.

Для создания общего рынка необходимо реализовать 6–7 обязательных крупных задач. Первые две задачи решаются на ранних этапах развития межгосударственной экономической интеграции. Упраздняются таможенные пошлины между государствами-членами и разрабатывается единая торговая политика по отношению к третьим странам. Это является предпосылками перехода к общему рынку.

Третья задача – разработка общей политики развития отдельных отраслей и секторов экономики. Выбор их должен осуществляться исходя из того, насколько это важно для последующего закрепления интеграции, каков будет социальный резонанс после принятия соответствующих мер, как это отразится на нуждах и потребностях конкретного потребителя. Не случайно в ЕС при переходе к общему рынку в качестве избранных сфер были определены сельское хозяйство и транспорт.

Четвертая задача – создание условий для свободного движения капитала, рабочей силы, услуг и информации, дополняющих беспрепятственное перемещение товаров.

Эти экономические шаги обуславливают согласование серьезных мер по гармонизации и унификации национальных законов. При этом особое место отводится введению системы мер, предотвращающих нарушения норм, регулирующих конкуренцию. Естественно, тем самым предопределялась необходимость формирования специальных, в том числе наднациональных, органов управления и контроля. В ЕС это Европарламент, Совет Министров, Еврокомиссия, Суд, Европейский Совет.

Другие интеграционные группировки, вероятно, будут иметь иные органы управления и контроля. Задачи, которые, как свидетельствует опыт ЕС, предстоит решать интеграционным группировкам, потребуют создания и использования соответствующего инструментария. Не исключено, что проведение политики в рамках общего рынка, как это видится с позиций ЕС, будет осуществляться с помощью уже «наработанного» инструментария, который заключается в следующем:

1. Регламенты, представляющие собой законы, являются обязательными к применению в государствах-членах.

2. Директивы, адресуемые государствам-членам, обязательны для исполнения, но при этом каждой из стран предоставляется свобода выбора форм и методов для их выполнения.

3. Решения обязательного характера, предписывающие совершение определенных действий государству-члену группировки, юридическому или физическому лицу в области конкурентной политики. Согласно исходному тезису, политика в области конкуренции – крайне существенное звено в интеграционной «системе обеспечения», поэтому именно эти решения должны обязательно выполняться.

4. Рекомендации и заключения, не имеющие обязательной силы. Создание общего рынка должно представлять собой подлинно единое экономическое, правовое и информационное пространство и дать импульс для перехода интеграционной группировки к качественно новой ступени – *экономическому союзу.* Следует отметить, что теоретических разработок, касающихся механизмов и инструментов этого этапа межгосударственной экономической интеграции, немного. Практически отсутствует опыт для обобщений и выводов. Как известно, в Европе общий рынок был создан к началу 1993 г. Сразу же была поставлена задача создания *платежного союза,* причем в короткие сроки, к началу 1999 г. Это – межгосударственное соглашение, регулирующее организацию расчетов и платежей между двумя и более странами, определяющее также валюту, в которой платежи производятся. В роли последней может выступать как одна из действующих валют стран-участниц такого соглашения, так и специально установленная новая валютная единица. Здесь также подразумевается элемент плановости в хозяйственной деятельности на государственном уровне и даже с предпосылкой его выхода на международный уровень, ибо подобная форма межгосударственного взаимодействия предполагает не только уже сам по себе высокий достигнутый уровень торгово-экономических связей между странами, отсутствие у них политических обид и взаимных претензий, но и способность и возможность поддерживать в будущем согласованную валютно-финансовую политику, прогнозировать и по возможности преодолевать различные катаклизмы на мировых и региональных валютных рынках и даже влиять на них.

Обычно считается, что составной частью платежного союза выступает *валютный союз,* когда сотрудничающие страны договариваются не обо всей организации взаимных платежей, проведении согласованной валютно-финансовой политики и использовании общей валюты, но для начала решают какой-либо одни вопрос – обычно или по согласованию платежей, или по введению общей валюты.

Функционирование экономического союза в Европейском Союзе как единственном мировом аналоге подобного интеграционного формирования в настоящее время в схематичном виде выглядит следующим образом. Основные направления политики стран-членов и Союза определяются совместно в виде решений Совета Министров стран-членов, который также следит за ходом экономического развития каждой страны и Союза в целом. При несоответствии экономической политики какой-либо из стран основным направлениям ЕС или в случае, если ее проведение препятствует нормальному функционированию экономического союза, Совет Министров принимает необходимые меры. Так, например, страны-члены должны избегать чрезмерного дефицита государственного бюджета, и за этим установлен контроль.

Одним из сложнейших этапов развития межгосударственной экономической интеграции является переход от общего рынка через экономический союз к платежному союзу. Применительно к Европейскому Союзу – единственной группировке, достигшей данного этапа развития интеграции, это связано с проведением единой валютно-финансовой политики по внедрению единой европейской валюты «евро».

Обобщение мировой практики интеграционного развития, предполагающего последовательное прохождение различных стадий, показывает, что ориентация на более высокие формы интеграции в отрыве от созревания объективной основы для перехода к ним не ведет к появлению подлинных интеграционных отношений. Именно поэтому не выдержали испытания практикой и временем и оказались малоэффективными такие известные в 70–80-е годы амбициозные супергруппировки, как латиноамериканские ЭКЛАК, ЛАЭС и АЛАДИ, а также «Андская группа» (Колумбия, Венесуэла, Боливия, Эквадор и Перу), созданные по принципу географический близости, без должной проработки взаимных интересов и реальных возможностей партнеров. Уход со сцены «бумажных» интеграционных союзов характерен также и для Африки, где вследствие ухудшения общеэкономического положения большинства государств тропической части континента не смогли наладить сколько-нибудь эффективного сотрудничества несколько группировок в центральной и южной его частях. Доля взаимной торговли у многих из этих стран чрезмерно мала и не превышает 3% от величины их общего товарооборота, причем за прошедшую четверть века данный показатель кое-где даже уменьшился.

11.1 Европейский союз

История создания ЕС

По своему экономическому потенциалу Западная Европа примерно соответствует США и Японии вместе взятым. Если же принять во внимание совокупный ВВП европейских стран, то он примерно соответствует ВВП США (около 8 трлн. долл.). На долю стран Западной Европы приходится треть мирового промышленного производства и научно-технического потенциала, четверть совокупного мирового национального дохода и пятая часть мирового патентного фонда. Велика доля участия стран Западной Европы в процессах международного разделения труда, в системе мирохозяйственных связей: по суммарному объему европейские страны превосходят США в мировом экспорте и примерно соответствуют позициям США в мировом импорте товаров.

В Западной Европе выделяются две главных интеграционных группировки стран: Европейский Союз (ЕС) и Европейская Ассоциация (или Зона) Свободной Торговли (ЕАСТ, в английской аббревиатуре EFTA – European Free Trade Association). Поскольку между двумя интеграционными союзами происходит тесное экономическое взаимодействие, то фактически уже

можно говорить об образовании единого западноевропейского экономического пространства, включающего ЕС и ЕАСТ.

В Европейский Союз на настоящий момент времени входят 25 стран:

· Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Франция, Германия, Италия (шестерка первых стран, подписавших в 1957 г. Римский договор о создании Европейского Экономического Сообщества (ЕЭС);

· Великобритания, Ирландия и Дания (присоединились к ЕЭС в 1973 г.);

· Греция (вступила в ЕЭС в 1981 г);

· Испания и Португалия (членство в ЕЭС с 1986);

· Финляндия, Швеция и Австрия (вошли в ЕС в 1995 г.);

· Венгрия, Кипр, Латвия, Литва, Мальта, Польша, Словакия, Словения, Чехия, Эстония (вошли в ЕС 1 мая 2004 г.).

Кандидаты на вступление в ЕС: Болгария, Турция, Румыния, Хорватия.

В ЕАСТ входят Швейцария, Лихтенштейн (который находится в валютном и таможенном союзе со Швейцарией), Исландия и Норвегия, которые отличаются своеобразным нейтралитетом по отношению к процессу европейской интеграции. Идея объединения Европы возникла довольно давно: еще в 1517 г. об этом писал Эразм фон Роттердамский, в 1849 г. мысль о создании «Соединенных Штатов Европы» высказал известный французский писатель Виктор Гюго, а в 1946 г. в Цюрихе Уинстон Черчилль так прямо и заявил: «Мы должны создать Соединенные Штаты Европы». Однако вплоть до второй половины 1950-х гг. под этой идеей кроме лозунгов не было никакого экономического фундамента, и она была преждевременной.

Развитие Европы как единого экономического пространства началось только после окончания Второй мировой войны. В послевоенном развитии Западной Европы можно выделить следующие основные этапы:

1) 1945–1957 гг. – период послевоенного восстановления хозяйства. Вторая мировая война сделала в Европе свое «черное» дело: ее экономическому потенциалу в результате военных действий был нанесен огромный урон, значимость Западной Европы в мировой торговле, экспорте и импорте капиталов серьезно ослабилась. В результате регион становится во все большей степени зависимой от США. Соединенные Штаты превращаются в единоличного политического и экономического лидера капиталистического мира, навязывают мировой экономике Бреттон-Вудскую валютную систему, во главе которой стоял американский доллар, курс которого по отношению к валютам европейских стран был явно завышен.

В 1948–1951 гг. США, оказывая Западной Европе помощь в восстановлении разрушенной в годы войны экономики, осуществляют грандиозный План Маршалла. Этот план предполагал государственные ассигнования США странам Западной Европы на огромную для того времени сумму в 12,3 млрд. долл. Основными получателями помощи были Великобритания, Франция и ФРГ. Одновременно с американскими государственными ассигнованиями в Европу широким потоком хлынули из США частные капиталы, привлеченные открывающимся простором для бизнеса. США оказали европейским странам и интеллектуальную поддержку в процессе проведения послевоенных структурных реформ. В Западной Германии, которая была разде-

лена на оккупационные сектора США, Великобритании и Франции, при внешней поддержке Соединенных Штатов были проведены реформы Л. Эрхарда. Стоит отметить, что их сценарий был во многом разработан ведущими американскими специалистами по антикризисному управлению, а опыт данных реформ был впоследствии применен и по отношению к Японии.

Одновременно с этим европейские страны начинают осознавать, что выжить в новых конкурентных условиях можно только объединив свои усилия. В 1948г. для регулирования и распределения помощи, поступающей в рамках плана Маршалла была создана Организация Европейского Экономического Сотрудничества – прообраз современной Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР). В 1949 г. создан Совет Европы. Инициатором же современной европейской интеграции выступила Франция.

В пятую годовщину капитуляции Германии – 9 мая 1950г. – Министр иностранных дел Франции Роберт Шуман официально обратился к правительству ФРГ с предложением покончить давнюю недоброжелательность и вражду в отношениях между двумя странами и начать строить отношения на основе принципов мира, дружбы и сотрудничества. Первым шагом на пути этого было совместное восстановление базовых отраслей промышленности путем создания франко-германского объединения угля и стали. Декларация Шумана, тем не менее, выходила за пределы только двусторонних отношений. Франция обратилась с призывом к объединению и созданию «Европейской Федерации» ко всем странам, а декларация Шумана, разработанная с участием другого известного французского политического деятеля Жана Моннэ, стала концепцией строительства общеевропейского дома.

Основными положениями «Плана Шумана» стали:

· миролюбивая Европа вместо прежней Европы, раскалываемой противоречиями и конфликтами;

· постепенность образования единой Европы, продвижение на этом пути от стадии создания таможенного союза к экономическому и валютному союзу европейских стран;

· начало строительства единой Европы на основе экономической интеграции;

· формирование правовой базы интеграции, и системы общих институтов, носящих наднациональный характер. Уникальность Европы должна была заключаться в делегировании суверенных прав государств-членов этим создаваемым наднациональным институтам.

Теоретической основой европейской интеграции стала концепция социального рыночного хозяйства, которая в устах одного из основоположников фрайбургской школы экономической мысли Вальтера Ойкена звучит как «свобода ценообразования и стабильность денежного обращения; конкуренция без монополии и незыблемая частная собственность, экономическая самостоятельность и ответственность предпринимателей, регулирующая роль государства». Социальное рыночное хозяйство в наибольшей степени отвечает интересам потребителей, а активная социальная политика государства позволяет говорить о фактическом воплощении на практике идеи социального равенства и социальной справедливости.

«План Шумана» предполагал перспективное объединение всех стран Европы, включая и государства социалистического лагеря. Однако на 1950-е гг. приходится самый разгар «холодной войны», противостояние двух систем и двух военно-политических блоков, поэтому участие в строительстве единой Европы приняли только государства Западной Европы, да и то не все из них. Даже Западная Европа раскололась на две ветви интеграции: в 1957 г. договор о создании ЕЭС на основе идей Шумана подписали только шесть стран (государства Бенилюкса, Франция, Германия и Италия), а под эгидой Великобритании в 1960 г. был создан альтернативный экономический блок – ЕАСТ, куда вошли Австрия, Дания, Великобритания, Норвегия, Португалия, Швейцария и Швеция. ЕАСТ по замыслу его создателей не должна была идти дальше образования зоны свободной торговли стран-членов.

«Планом Шумана» на первом этапе было решено установить общеевропейский контроль над ключевыми отраслями промышленности через заключение договора между всеми заинтересованными странами. Ив 1951 г. создается Европейское Общество Угля и Стали (ЕОУС), а в 1957 г. – Евратом (союз в области использования ядерной энергии в мирных целях). Подписание Римского договора о создании ЕС 17 марта 1957 г. завершает первый этап послевоенного развития Европы.

2) **1957–1974 гг. – начало европейской интеграции и экстенсивная модель развития европейских стран.** Шестерка стран, подписавших Римский договор, пока обладают достаточной экономической и политической независимостью друг от друга, но постепенно начинает проявлять себя сила ЕЭС как единой группировки стран. Основная задача, поставленная на ближайший период времени перед странами ЕЭС, – это создание к началу 1970-х гг. таможенного союза и общего рынка товаров. Одновременно должна проводится общая аграрная и торговая политика, координация национальных экономических политик.

Реализуя поставленную в Риме задачу, страны ЕЭС проводят равномерное ступенчатое снижение общего уровня таможенных тарифов во взаимной торговле. В 1959 г. таможенные тарифы были понижены на 10%, в 1960г. – еще на 20%, а далее ежегодно предполагалось их снижение на 10%. Кроме того, совместная таможенная политика должна была сократить разрыв между средним по всей группе стран и национальными уровнями тарифов. К 1 июля 1968 г. внутренние таможенные границы были упразднены, а на внешних границах сообщества были установлены общие таможенные тарифы. Таким образом, в 1968 г. ЕЭС перешло на вторую стадию интеграции – образование таможенного союза, что открыло уже новые горизонты в интеграции – построение Общего рынка. Наибольшее внимание в Общем рынке предполагалось уделять рынку аграрной продукции и отраслям добывающей промышленности. Была проведена унификация косвенного налогообложения: с 1973 г. во всех странах ЕЭС был введен НДС и поставлено условие о наличии НДС в налоговой системе страны, вновь присоединяющейся к ЕЭС.

Интеграция осуществлялась также в кредитно-денежной и валютной сферах. Был создан Европейский инвестиционный банк. Европейский фонд ва-

лютного сотрудничества. В 1971 г. премьер-министр Люксембурга Пьер Вернер предложил программу перехода к экономическому и валютному союзу стран ЕЭС, создание европейской денежной единицы экю. Эта программа известна как «План Вернера», и она предусматривала создание экономического и валютного союза (ЭВС) к 1980 г. Однако последовавшие в начале 1970-х гг. изменения в мировой валютной системе (крах Бреттон-Вудской системы) вызвали ее значительное расстройство и девальвацию многих ведущих мировых валют. Нефтяной шок 1973 г. осложнил положение, вызвав рост цен на промышленные товары и нарушение платежных балансов европейских стран (60% энергоресурсов стран Западной Европы импортировалось). Осуществление плана Вернера на неопределенное время приостановилось. Однако, видя экономические успехи стран-членов ЕЭС и преимущества сотрудничества, к сообществу в 1973 г. присоединились Великобритания, Ирландия и Дания.

С точки зрения экономического роста, 1957–1974 гг. характеризуются для Европы более высокими темпами развития, чем соответствующие показатели США. Наибольшие успехи были достигнуты в промышленности, сельском хозяйстве и в сфере внешней торговли. Экономический рост в Европе был, как и везде в то время, экстенсивным. В основе роста лежала кейнсианская модель форсирования спроса за счет увеличения государственных расходов и подтягивание к уровню спроса производственных возможностей. Осуществлялся активный государственный контроль за экономикой, существовали значительные государственные заказы и закупки. Экстенсивный рост в Европе характеризовали высокая норма накоплений, увеличение инвестиций в основной капитал, рост капиталовооруженности и производительности труда. За счет вовлечение в производственный процесс дешевого импортного сырья и относительно дешевой рабочей силы создавались рабочие места, нарастали объемы производства.

По ряду показателей (доля ВВП на душу населения, уровень заработной платы, производительность труда) Западная Европа практически достигла позиций США, но по уровню развития технологий, так и осталась позади Америки. Дело в том, что Европа в тот период времени оказалась не в состоянии финансировать сферу НИОКР в тех же объемах, что и США. Европа отставала от Соединенных Штатов в фундаментальных исследованиях и была не готова создавать свои собственные новые прогрессивные технологии. Таким образом, к началу 1970-х гг. стало все активнее проявляться технологическое отставание Европы от США и от Японии. Однако Западная Европа оказывалась впереди всех в процессах экономической интеграции.

3) 1974–1985 гг. – период мировых экономических кризисов, кризиса кейнсианской модели развития экономики и некоторого ослабления интеграции. Экономические и валютные потрясения середины 1970-х гг. вызвали в ЕЭС в 1975 г. полномасштабный экономический кризис (спровоцированный в первую очередь нефтяным шоком), а в 1981–1982 гг. произошел новый серьезный спад промышленного производства. Введение системы плавающих валютных курсов нарушило прежнюю стабильность в валютной сфере. Чувствуя ограниченность кейнсианской модели экстенсивного рос-

та, Западная Европа начинает осознавать необходимость структурных перемен. Кризисы 1974–75 и 1980–82 гг. показали отрицательные стороны участия Западной Европы в системе мирохозяйственных связей, ведь именно внешние факторы в значительной степени усугубили кризисное состояние европейской экономики. Основной задачей Европы становится теперь не продолжение интеграции, а проблема выживания экономики.

В попытке преодоления отставания Западной Европы от США и Японии здесь постепенно формируется новая интенсивная модель экономического развития. С середины 1970-х гг. в Западной Европе ведется структурная перестройка экономики. Обновляются и модернизируются основные производственные фонды, увеличивается норма амортизации. В структуре капиталовложений преобладающими становятся инвестиции в активную часть основных фондов, в современное оборудование. Европейские ТНК начинают перебазировать свою производственную базу в традиционных секторах промышленности за рубеж, в страны с более низкой оплатой труда, развивая у себя на родине сложное наукоемкое производство. Приоритет получают отрасли, производящие новые материалы, биотехнология, расширяется сфера услуг. Соответствующие изменения происходят в структуре занятости населения. В сфере экономической политики многие правительства обращаются к неоконсерватизму и к социал-реформизму. Вновь популярными становятся идеи фрайбургской школы экономики, идейные отцы-основатели которой интерпретировали новую роль государства в экономике по аналогии с ролью арбитра в футбольном матче.

«Несмотря на отступление идеи европейской интеграции в данный сложный момент времени на задний план, интеграционные процессы все же продолжаются. В 1974 г. создается Европейский Совет на уровне глав государств и правительств сообщества. Начинается активно проводиться региональная политика. В 1975 г. создается Фонд регионального развития. С 1977 г. в Западной Европе складывается общий рынок промышленных товаров. В 1978–1979 гг. вводится в действие Европейская Валютная Система – механизм поддержания стабильных валютных курсов денежных единиц стран-участниц. В 1979 г. появляется общая валютная единица экю (ECU=European Currency Unit) и проводятся первые прямые выборы в Европарламент. С 1984 г. начинается реформа общей сельскохозяйственной политики, вводятся программы научно-технического развития.

4) 1985–1992 гг. – усиление процесса интеграции и длительный экономический подъем. С середины 1980-х гг. стартует новая эпоха развития экономической интеграции, которая характеризуется завершением формирования единого внутреннего рынка. Так называемая Белая Книга Комиссии ЕЭС намечает в 1985 г. проекты осуществления трехсот конкретных мероприятий в сфере совместной экономической политики. Единый рынок предполагает устранение всех внутренних барьеров на пути движения товаров, услуг, капиталов и трудовых ресурсов между странами ЕЭС. Программа перехода к единому внутреннему рынку была выполнена к 1 января 1993 г. Еще до завершения формирования единого внутреннего рынка в ЕЭС готовятся к следующему этапу интеграции. В 1989 г. принимает-

ся решение о переходе от единого внутреннего рынка к экономическому, валютному и политическому союзу. По сути дела, спустя почти двадцатилетие вновь актуальной становится задача, поставленная еще «Планом Вернера».

В области экономики данный период характеризуется значительным укреплением позиций Западной Европы в мировой экономике. Европа, делая упор на НТП, постепенно преодолевает свое технологическое отставание от США и Японии. С 1985 г. в регионе наблюдается длительный экономический подъем, который связан с интенсивным путем развития Европы, ускорением темпов НТП, неоконсервативной корректировкой прежней макроэкономической политики государства с одновременным содействием социальному рыночному хозяйству. Подъем продолжается вплоть до начала 1990-х гг. Для Западной Европы середины 1980-х – начала 1990-х гг. характерны:

· ослабление инфляции;
· стабилизация курсов валют;
· рост ВВП;
· расширение товарооборота во внешней торговле.

Качественные сдвиги происходят в сфере производства. В основе развития производства лежит НТП, который способствует сокращению доли материалоемкого производства в пользу наукоемкого, повышению качества продукции, экономии на издержках производства. Действуют специальные совместные программы сообщества по развитию науки и техники. Быстрыми темпами развивается сфера услуг, особенно такие виды услуг как программирование, логистика, консалтинг, инжиниринг. На базе передовых технологий происходят изменения в отраслевой структуре производства: увеличиваются объемы выпуска электроники (в особенности систем обработки данных и информационных систем), продукции машиностроения и химической промышленности.

В декабре 1991 г. в г. Маастрихте подписывается соглашение об углублении интеграции с целью создания еще до начала XXI в. экономического, валютного и политического союза в Европе. В феврале 1992 г. в том же Маастрихте подписывается договор об образовании Европейского Союза, что свидетельствует о переходе к современному этапу развития Западной Европы. А в мае того же года в Лиссабоне две европейских интеграционных группировки ЕЭС-ЕС и ЕАСТ договорились об образовании единого экономического пространства на территории 19 стран Западной Европы.

5) С 1993 г. начинается современный этап европейской интеграции и переход к новой модели экономики. Западная Европа все в большей мере представляет из себя единое экономическое пространство, а интеграция в ЕС набирает обороты. Стратегией ЕС на 1990-е гг. становится переход к экономическому, валютному и политическому союзу. Для ЕС открываются перспективы в своем расширении за счет принятия новых стран-членов из числа государств Центральной и Восточной Европы. Возникает необходимость в дальнейшей внутренней консолидации Западной Европы в условиях нового мирового экономического порядка, однополярности мировой системы и ее американизации. Не случайно, что в настоящее время европейская интеграция ведется преимущественно «вглубь». Создание ЭВС

намечено на конец 1990-х гг. Единая Европа становится Европой граждан: вводится европейское гражданство, свобода безвизового перемещения внутри ЕС, новые полномочия в сфере защиты гражданских прав и свобод получает Европарламент. Тремя основными опорами ЕС служат:

• все направления политики в сфере функционирования таможенного союза и единого внутреннего рынках, образование и развитие ЭВС;

• общая внешняя политика и политика безопасности;

• сотрудничество в области внутренней политики и юстиции. Однако европейская интеграция продолжает расширяться.

Переход к ЭВС означает для ЕС введение единой европейской валюты евро и создание Европейского Центрального Банка. ЭВС способствует консолидации финансовых ресурсов сообщества, он является главной опорой ЕС. Несомненно, что ЕС давно стремился к единой валютно-финансовой политике и единой валюте. Тем не менее, для перехода к ЭВС раньше конца 1990-х гг. недоставало общей макроэкономической политики стран-членов. До недавних пор среди интегрирующихся государств существовали серьезные разногласия по поводу методов контроля инфляции и уровня процентных ставок, способов борьбы с безработицей. В г. Маастрихте в 1989–1992 гг. была разработана стратегия построения и развития ЭВС.

Новое название прежнего Европейского Экономического Сообщества – Европейский Союз (ЕС) – действует с 1 ноября 1993 г.

Прежде всего, для унификации финансовой политики вводились т.н. маастрихтские критерии конвергенции. Каждая страна, присоединяющаяся к ЭВС должна соблюдать следующие условия:

• инфляция не должна превышать более чем на 1,5% средний уровень инфляции в других странах, входящих в ЭВС;

• уровень процентных ставок не должен более чем на 2% превосходить средний уровень процентных ставок трех стран с минимальной инфляцией;

• дефицит государственного бюджета не может быть больше, чем 3% ВВП;

• допустимый государственный долг ограничивается в 60% ВВП;

• в течение двух лет национальная валюта страны не должна девальвироваться, а ее обменный курс должен удовлетворять допустимым пределам валютных колебаний.

Преимущества образования ЭВС в Европе и введения евро заключаются в том, что евро сможет стать сильной валютой – наиболее реальным конкурентом доллару. Евро сократит валютные риски и издержки от обмена валют европейских стран одна на другую. Евро объединяет некогда разрозненные рынки стран ЕС в мощный рынок, по своему экономическому потенциалу способный конкурировать по всем позициям с США. Евро повышает конкурентоспособность Европы, оказывает влияние и на компании, и на рядовых граждан. В Европе уже началась грандиозная волна слияний и поглощений, а единая европейская валюта в значительной степени облегчает процесс финансирования таких сделок. У европейцев же теперь отпадает необходимость в конверсиях валют при посещении других стран ЕС и совершении там покупок. Кроме процессов интеграции современная экономика

Стран Западной Европы также переживает новый этап своего экономического роста, характеризуемый очередной корректировкой макроэкономической модели развития. Развитие интеграции и процесс образования единого рынка, а затем становление ЭВС породило невиданный ранее для Европы процесс дерегулирования и реструктуризации экономики.

Подобные изменения очень скоро могут сделать Европу подобной Америке не только по экономическому потенциалу, но и по модели развития капитализма. Может даже измениться совсем недавно утвердившийся мировой экономический порядок и однополярная глобальная система. Новый раздел мира вполне реален теперь между ЕС и США, и эффективность модели европейской экономики связывается с переходом Европы на новую модель роста, на европейский вариант уже известной нам «новой экономики».

Институциональная структура ЕС

В соответствии с Договором о Европейском Союзе высшими органами Союза являются:

· Европейский парламент;
· Совет Европейского Союза;
· Комиссия;
· Суд.

Все четыре основных института Союза должны действовать в рамках полномочий, предоставленных им Договором (ст. 4 Договора о ЕС). Кроме того, тем же Договором предусматривается создание Комитета по экономическим и социальным вопросам, Суда Аудиторов, а также Комитета постоянных представителей. В 1988 г. в соответствии с Единым Европейским Актом был создан новый суд – Суд первой инстанции.

Договором о создании ЕС был признан в качестве самостоятельного института Союза Суд Аудиторов, созданный в 1977 г. для проверки финансовой деятельности институтов Союза, а также Европейский Инвестиционный Банк.

Европейский парламент

В соответствии с Договором о создании ЕЭС Парламент был больше известен как Ассамблея. Она формировалась из представителей национальных парламентов государств-членов и не обладала прямой законодательной властью. Ассамблее отводилась роль консультационного контролирующего (причем в весьма узких рамках) органа, который практически не играл значительной роли в деятельности Сообществ.

С принятием Единого Европейского Акта Ассамблея была официально переименована в Европейский парламент, который был в 1979 г. сформирован путем прямых выборов в соответствии с численным представительством государств-членов. Европейский парламент состоит из 626 членов, из них – Германия (99), Франция, Италия и Великобритания (по 87 от каждой), Испания (64), Нидерланды (31), Бельгия, Греция и Португалия (25), Швеция (22), Австрия (21), Дания и Финляндия (16), Ирландия (15), Люксембург (6). Члены Парламента избираются сроком на пять лет. Резиден-

ция Европейского парламента находится в г. Страсбурге. Отдельные сессии нередко проводятся в Люксембурге. Большинство комитетов парламента свои встречи организуют в Брюсселе.

Парламент делится на политические группы, в которых и заседают члены Парламента. При голосовании члены Парламента выражают только свое собственное мнение, так как у них отсутствуют полномочия выступать от имени своего государства. Они должны голосовать исходя из своих личных убеждений. Существует 18 Парламентских комитетов, созданных по основным направлениям деятельности Европейского Союза, включая транспорт и сельское хозяйство.

На основании ст. 203 Договора о создании ЕС и Договора о бюджете 1979 г. Парламент имеет полномочия принять или отвергнуть бюджет Союза. Первоначально Комиссия готовит предварительный проект бюджета, который утверждается Советом, перед тем как передать его в Парламент. Если Парламент в течение 45 дней одобрит бюджет, то он считается принятым. В отношении необязательных статей бюджета (то есть те расходы, которые могут варьироваться в зависимости от обстоятельств, например, по вопросам образования) Парламент имеет право предлагать изменения или поправки к бюджету. В этом случае законопроект возвращается в Совет, который в течение 15 дней должен рассмотреть эти поправки и внести соответствующие изменения в законопроект, после чего он снова возвращается на утверждение в Парламент. В течение следующих 15 дней Парламент может одобрить внесенные в законопроект поправки большинством голосов (не менее 315). Окончательно Парламент может либо принять, либо отклонить бюджет, как это было сделано в 1979 и 1984 гг.

При рассмотрении же вопросов по обязательным статьям бюджета (например, по расходам в области общей сельскохозяйственной политики) Парламент может лишь предложить внести изменения, которые были одобрены большинством членов Парламента. Поправки не принимаются, если они не были утверждены Советом в течение 15 дней.

Парламенту принадлежит право осуществления контроля за деятельностью Комиссии, которая может стать предметом обсуждения во время открытой сессии Комитета (ее деятельность должна быть отражена в докладах Комиссии), а также парламентских слушаний, материалы которых публикуются в Официальном журнале. Парламент может признать деятельность Комиссии неудовлетворительной. В этом случае ст. 144 Договора предоставляет Парламенту право полностью распустить Комиссию. Это полномочие реально на практике ни разу не было реализовано.

Как уже отмечалось, на начальном этапе существования ЕЭС Парламент осуществлял лишь консультативные функции, законодательная власть его носила весьма ограниченный характер. Усиление роли Европейского парламента произошло после принятий Единого Европейского Акта и Договора о Европейском Союзе. На современном этапе в рамках Европейского Союза действуют три вида законодательных процедур , в которых принимает участие и Парламент. Это – консультации, процедура совместных действий (кооперация) и процедура принятия совместного решения.

Консультационная процедура. Комиссией разрабатывается проект закона и направляется в Совет. В тех случаях, когда это требуется на основании Договора о ЕС, проект сначала передается в Парламент для первого чтения, затем направляется в соответствующий комитет. Если к проекту предлагаются какие-либо поправки, то он снова возвращается в Совет. Окончательный текст закона принимается Советом только после обсуждения его в Комитете постоянных представителей.

Процедура совместных действий. Данная процедура была предусмотрена еще Единым Европейским Актом для обеспечения развития механизма принятия мер по формированию и развитию внутреннего рынка. Эта процедура предусматривала принятие решений большинством голосов.

В настоящее время решения по большей части вопросов принимаются на основании процедуры совместного решения (ст. 189Ь Договора о ЕС). Вопросы, решаемые в порядке процедуры совместных действий, перечислены в ст. 189с Договора о ЕС. К ним, в том числе относятся вопросы общей политики в области транспорта, здравоохранения, безопасности и профессионального обучения.

При процедуре совместных действий Совет большинством голосов (54 голоса) принимает предложения по «общим позициям» и иные предложения Комиссии. Поправки к законопроектам принимаются Советом только единогласно. После этого законопроект передается для второго чтения в Парламент, который по истечении трех месяцев должен:

а) принять проект закона большинством голосов, либо

б) отклонить его абсолютным большинством, либо

в) предложить поправки к законопроекту по общим позициям, которые принимаются абсолютным большинством голосов.

При одобрении законопроекта Парламентом Совет принимает его. В случае если Парламент не выразит своей позиции по проекту закона в течение трех месяцев, закон считается принятым. Усиление законодательной власти Парламента по Договору о ЕС проявляется в том, что он может отклонить законопроект. При этом требуется абсолютное большинство (260) голосов членов Парламента Предложение о внесении поправок в проект закона по общим позициям Парламент принимает абсолютным большинством голосов. Однако Комиссия, в которую снова возвращается законопроект может и не принять поправки Парламента. В любом случае она отправляет проект в Совет, который либо принимает предложения квалифицированным большинством голосов, либо принимает другой вариант, но тогда за него все члены Совета должны проголосовать единогласно.

Процедура принятия совместного решения. Данная процедура была известна как согласительная Договором о ЕС она была значительно расширена и получила название процедуры принятия совместного решения. Она представляет собой механизм, обеспечивающий совместное участие в законодательном процессе Европейского парламента и Совета. В соответствии с процедурой принятия совместного решения законодательная власть не принадлежит только одному Парламенту. Принятие окончательного решения принадлежит Совету. Однако Парламент наделен правом вето.

В соответствии со ст. 189Ь Совет принимает предложения по общим позициям квалифицированным большинством голосов. В последующие три месяца Парламент должен:

а) принять предложения, либо

б) внести поправки, либо

в) отвергнуть сделанные Советом предложения.

Если Парламент соглашается с предложениями, то Совет принимает окончательное решение и законопроект считается принятым. В случае если Парламент делает поправки к законопроекту или отвергает его, то создается Примирительный Комитет, состоящий из равного числа членов Парламента и Совета. Цель Примирительного Комитета – сближение двух различных позиций и выработка совместного текста, который принимается Парламентом – простым большинством и Советом – квалифицированным большинством голосов. Если Примирительному Комитету не удается выработать совместный текст, то Совет может квалифицированным большинством голосов подтвердить представленный текст законопроекта, и тогда он считается принятым. Однако Парламент может заблокировать принятие проекта, если за это проголосует большинство его членов (так называемое право вето Парламента 8).

Процедура принятия совместного решения применяется в следующих сферах деятельности ЕС: в области регулирования свободного движения трудящихся (ст. 49 Договора о ЕС), установления и взаимного признания дипломов (ст. 54(2), 56(2), 57), внутреннего рынка (ст. 100 а), в области образования, культуры и здравоохранения (ст. 126, 128, 129), таможенной защиты (ст. 129а), в области программ развития и научных исследований (ст. 130i), а также программ защиты окружающей среды.

В соответствии со ст. 138с Договора о ЕС Парламенту предоставлено право создавать временные так называемые Справочные Комитеты, в функции которых входит обязанность принимать и рассматривать жалобы на нарушение норм права ЕС или его неправильное применение. Граждане стран – членов ЕС либо лица, постоянно проживающие на территории одной из стран-членов, имеют право обращаться с просьбами непосредственно в Европейский парламент (ст. 138d). По Договору о ЕС Парламенту предоставлено право назначать Ombudsmen, которому направляются жалобы на деятельность органов ЕС, за исключением Суда.

Совет Европейского Союза

С принятием Договора о ЕС Совет Министров, являющийся исполнительным органом, стал именоваться Советом Европейского Союза (или Европейским Советом). Он состоит из представителей министерского уровня государств – членов Союза, которые получают полномочия от своих правительств. Каждый член Совета обладает только одним голосом. Президент Совета сменяется каждые 6 месяцев, обеспечивая тем самым представительство каждого государства. Европейский Совет проводит регулярные встречи на высшем уровне глав государств и министров иностранных дел государств-членов. Такие встречи в соответствии со ст. D2 Договора о

ЕС должны проводиться не реже двух раз в год. На этих встречах могут присутствовать Президент Комиссии или ее члены.

Основной задачей Совета является обеспечение выполнения задач, указанных в Договоре о ЕС (ст. 145 Договора). В связи с этим Совет обеспечивает координацию общих установок экономической политики государств-членов. Он обладает правом принятия решения. Хотя Совет и является политическим органом Союза, который отражает преимущественно национальные интересы государств-членов в области законодательной деятельности, он может принять Предложение Комиссии. По многим вопросам Совет осуществляет Консультации с Парламентом и Социально-экономическим комитетом. Совету предоставлено право с помощью единогласного голосования отвергнуть предложения Парламента, которые рассматриваются им в соответствии с процедурами совместного действия и совместного принятия решения. Единогласие требуется также при принятии Советом предложений Комиссии (ст. 149 Договора). Приятие окончательного решения по законодательным предложениям тается за Советом, если только Парламент не воспользуется своим Правом вето. В связи с тем, что члены Совета имеют различный статус (постоянные и непостоянные члены), то основная работа в Совете ложится на Комитет постоянных представителей, который является постоянным органом, состоящим из представителей государств-членов. В его функции входит рассмотрение предложений Комиссии перед принятием окончательного решения Советом.

Статья 148 Договора о ЕС устанавливает процедуру голосования в Совете при принятии поправок. При внесении поправок Совет может проголосовать, приняв их:

а) простым большинством, либо

б) квалифицированным большинством, либо

в) единогласно.

Голосование квалифицированным большинством голосов основано на системе средневзвешенных голосов. Франция, Германия, Великобритания и Италия имеют по 10 голосов каждая, Испания – 8, Бельгия, Греция, Нидерланды и Португалия – по 5, Финляндия, Дания и Ирландия – по 3, Люксембург – 2 голоса. Для голосования квалифицированным большинством необходимо минимум 62 голоса.

В соответствии с Римским договором по вопросам в наиболее важных областях деятельности принятие решения, возможно, было только на основании единогласия. Договором предусматривался постепенный переход к процедуре принятия решения квалифицированным большинством голосов к концу переходного периода (31 декабря 1965 г.). Однако разразившийся политический кризис не позволил этого сделать. В результате в 1966 г. были выработаны Люксембургские соглашения, которые не обладали юридической силой, но принимались во внимание. В соответствии с этими соглашениями можно было настаивать на процедуре единодушного голосования, если рассматриваемый вопрос имел жизненно важное значение для государства-члена. Эти соглашения остаются в силе на неопределенное время после полной интеграции в Договор о Европейском Союзе.

Еврокомиссия

Среди четырех основных органов ЕС Комиссия обладает наиболее ярко выраженными наднациональными чертами. Она должна была выражать интересы Сообщества и содействовать углублению процессов интеграции. Договором о ЕС Комиссии отводится более значительная роль: она непосредственно участвует в формировании политики, разработке законодательства Европейского Союза и претворении их в жизнь.

Комиссия действует на коллегиальной основе. Ее заседания проводятся еженедельно, решения по обсуждаемым вопросам принимаются простым большинством голосов.

Ныне действующая Комиссия была сформирована 1 января 1995г. и состоит из 20 членов, выбор которых осуществлялся исходя из их общей компетентности и «чья независимость не вызывает сомнений» (ст. 10 Мергерского договора). Члены Комиссии назначаются по соглашению с правительствами государств – членов ЕС, которые в своей деятельности не могут руководствоваться инструкциями своих правительств либо иных органов.

Член Комиссии должен быть гражданином ЕС. Комиссия должна включать по меньшей мере одного члена Комиссии от каждого государства-члена. Президент Комиссии сменяется каждые два года.

Между членами Комиссии происходит распределение портфелей. Каждый член Комиссии формирует группу из помощников, которые официально назначаются и несут ответственность перед ним. Комиссия разделена на Генеральные Директораты по различным направлениям деятельности Комиссии (например, Директорат внутренних отношений, Директорат по вопросам внутреннего рынка и т.п.). Существуют также специализированные службы (такая как Юридическая Служба, которая консультирует директораты, а также представляет Комиссию в легальных процедурах). Общая численность штата Комиссии насчитывает свыше 10 000 человек.

На Комиссии лежат три основные функции:

а) функция законодательной инициативы. Большая часть законодательных актов, принимаемых Советом, основаны на предложениях, разработанных Комиссией (разработка предложений относится к специальной компетенции Комиссии, установленной ст. 152 Договора). При этом Совету предоставлено право требовать от Комиссии разработки и предоставления предложений, направленных на достижение целей Договора. Возможность предоставления проекта предложений по любым вопросам деятельности ЕС основывается как на специальной, так и на основе общей компетенции Комиссии, закрепляемой в ст. 235 Договора о ЕС;

б) функция защиты Соглашений. В соответствии со ст. 5 Договора о ЕС государства-члены обязаны принимать все необходимые меры для соблюдения положений и обязательств, закрепленных в Договоре и установленных основными институтами ЕС, а также воздерживаться от действий, которые могли бы нарушить стабильность Договора. Комиссия обязана осуществлять контроль и пресекать всякие нарушения права Европейского Союза государствами-членами. Со своей стороны государства-члены обязываются всячески содействовать праву ЕС для достижения максимальной эффективности.

Это может включать необходимые преобразования национально-правовых норм, например, необходимость изменить или дополнить нормы внутреннего права таким образом, чтобы в будущем национальные суды были обязаны следовать требованиям европейских норм.

Статья 169 закрепляет право Комиссии принимать конкретные меры к государствам-нарушителям. Она является единственным органом, обладающим правом применять наказания к лицам, нарушившим право ЕС в области конкурентной политики. Так, если государство не последует требованию Комиссии ЕС об отмене противоречащего Договору закона, она может на основании ст. 169 Договора о ЕС обратиться в Суд ЕС, который обладает возможностью самостоятельно толковать или отменять правовые акты внутригосударственного права. Кроме того, он компетентен указать государству на необходимость отменить противоречащий закон, исходя из соображений его несоответствия положениям права ЕС. Недействительность таких правовых актов вытекает для Суда ЕС автоматически из ст. 5 Договора о ЕС;

в) Комиссия является исполнительным органом Сообщества, применяющим и проводящим в жизнь решения, принимаемые Советом. В большинстве случаев на ней лежит обязанность детальной разработки нормативных актов, окончательное решение по которым принимается Советом. Полномочия по принятию решений могут быть Советом делегированы Комиссии, но в строго очерченных пределах. В случаях, предусмотренных ст. 155, Комиссия обладает правом принятия собственных решений без дальнейшего утверждения их Советом (например, в области конкурентной политики). Однако законодательная деятельность Комиссии в этом случае контролируется Советом.

Кроме того, Комиссия обладает представительскими функциями. Она выступает в качестве посредника в договорных процессах, хотя соглашения заключаются Советом после консультаций с Парламентом. В области финансовой деятельности Европейского Союза на Комиссии лежит обязанность составления проекта бюджета.

Европейский суд

Основными функциями Суда является обеспечение исполнения и соблюдения права Сообщества, разрешение споров между государствами-членами и Европейским Союзом, а также между органами Союза. Кроме того, Судом осуществляется защита прав отдельных лиц.

Суд состоит из судей, по одному от каждого государства-члена. «Судьи должны быть лицами, чья независимость не вызывает сомнений» – ст. 167 ЕС. По своему статусу они должны быть либо судьями, либо академиками в своей стране. Судьи назначаются в пределах 6-летнего срока, которые из своего числа избирают Президента сроком на три года. Квалифицированную помощь судьям оказывают 9 адвокатов.

Судью можно отстранить от занимаемой должности с общего согласия всех остальных судей и адвокатов в связи с его низкой квалификацией или состоянием здоровья. Однако за все время существования Суда таких случаев в его практике не было.

Решения принимаются большинством голосов, если такое требование выдвигается государством-членом или органом ЕС (ст. 165). Дела с участием государств-членов или органов Сообщества слушаются в полном составе Суда. Остальные дела могут рассматриваться при участии 3 или 5 судей.

Адвокаты должны иметь такую же квалификацию, что и судьи. Основная их задача заключается в оказании помощи Суду путем подготовки позиции по конкретному делу, основываясь на фактических обстоятельствах и даче рекомендаций, которые должны носить объективный характер и не выражать точку зрения какой-либо стороны. В то же время их деятельность не исключает возможности получать консультации у любых других юристов. Позиция адвокатов не является обязательной для Суда и не связывает судей при принятии ими решений.

В отличие от континентальной системы процедура рассмотрения дел в Суде ЕС сводится в значительной степени к рассмотрению письменных документов, представленных сторонами. Однако это не исключает возможности адвокатам сторон представить и отстаивать свою точку зрения устно.

Судьи принимают единое решение (оно не должно содержать никаких разногласий судей), выраженное кратко и в официальной форме. Решение Суда ЕС окончательное, обжалованию и отмене не подлежит. Суду ЕС принадлежит право заслушивать апелляции на решения Суда Первой Инстанции.

В соответствии со ст. 169 Комиссия может возбудить судебную процедуру в Суде против государства-члена, нарушившего свои обязательства по Договору о создании ЕС. Суд проверяет законность актов, принимаемых Советом и Комиссией (за исключением рекомендаций, выражающих мнение Комиссии или Совета по тому или иному вопросу).

В соответствии с Единым Европейским Актом для облегчения работы Суда ЕС был создан Суд Первой Инстанции (СПИ), первое заседание которого состоялось в сентябре 1989 г. Его юрисдикция ограничена спорами между Европейским Союзом и его штатом, между Европейским объединением угля и стали и ЕВРОАТОМом, а также рассмотрением дел, связанных с конкуренцией и проведением антидемпинговой политики. С 1993 г. СПИ заслушивает дела, связанные с нарушением прав физических и юридических лиц. В сферу его компетенции не входит рассмотрение споров с участием органов ЕС или государств-членов. Решение СПИ может быть обжаловано в Суд ЕС, который вправе по апелляции принять окончательное решение либо вернуть дело в Суд Первой Инстанции.

Необходимо отметить ту роль, которую играет Суд в рамках ЕС. Суд своими решениями неоднократно развивал и подтверждал принцип приоритета права Европейского Союза, который в случае коллизии делает национальное право неприменимым. Своими решениями Van Gend end Loos (1962) и Costa/ENEL (1964), которые в этом отношении носят основополагающий характер, Суд Сообщества сформировал мощную правовую основу для приоритета права ЕС.

В одном из заключений Суд ЕС, среди прочего, установил, что «каждый национальный суд должен в случае его юрисдикции применять право ЕС в его целостности и защищать права, которые оно наложило на инди-

видов, и должен, соответственно, оставить без применения нормы национального права, которые могут конфликтовать с уже действующим и более поздним правом ЕС». Утверждая наднациональный принцип в деятельности организации, Суд ЕС таким образом обязывает государства, в него входящие, воздерживаться от действий в тех сферах, компетенция на регулирование которых передана в ЕС (ст. 5 Договора).

В соответствии с Договором о создании ЕС был создан ряд новых органов ЕС: Социально-экономический комитет, Суд Аудиторов, Европейский Центральный Банк и Комитет Регионов.

Социально-экономический комитет играет консультативную роль в процессе разработки и принятия решений между ЕС и ЕВРОАТОМом. Он состоит из 189 членов, назначаемых Советом. Свое мнение Комитет выражает абсолютным большинством голосов. Он может проводить консультации с Советом и Комиссией как по собственной, так и по их инициативе.

Суд Аудиторов был образован в 1975 г. в соответствии с Договором о бюджете и в соответствии с Договором о ЕС и является полноправным органом Европейского Союза. В его компетенцию входит осуществление контроля за исполнением бюджета ЕС.

Европейский Центральный Банк (ЕЦБ)

Положения о нем содержатся в Протоколе к Договору о ЕС. Его деятельность связывается с созданием Европейской Системы Центральных Банков. На Европейский Центральный Банк возлагается функция проведения монетарной политики в рамках ЕС. Он будет являться единственным органом, имеющим право выпускать в обращение банкноты единой европейской валюты. В рамках проведения единой монетарной политики ЕЦБ принимает решения, рекомендации, а также выражает обязательное для исполнения мнение.

Комитет Регионов был создан в 1994 г. как совещательный орган (ст. 189а Договора о ЕС). Он состоит из 222 членов, которые представляют местные и региональные органы (организации). Основной функцией Комитета является обеспечение мнений регионов в таких областях, как образование, профессиональное обучение, культура, здравоохранение и некоторых других.

11.2 НАФТА

Успех западноевропейской интеграции заставил США кардинально изменить свою экономическую и внешнюю политику, делать ставку не на бывшие десятилетиями приоритетными отношения с западноевропейскими «друзьями-соперниками» и союзниками по НАТО, а на более тесное взаимодействие с соседями по континенту, а также всестороннее экономическое, а посредством его и политическое сотрудничество со странами гигантского бассейна Тихого океана.

В развитие этих идей и был разработан и заключен договор о Североамериканской зоне свободной торговли (НАФТА).

НАФТА представляет сегодня крупнейшую региональную зону свободной торговли, где 392 млн. чел. производят совокупный ВНП стоимостью 8,7 трлн. долл. (1997 г.), и ее участником являются США – единственная оставшаяся в мире сверх держава.

Объединение дало дополнительный импульс взаимной торговле, и уже за первые шесть месяцев 1994 г. только Соединенным Штатам рост экспорта их товаров и инвестиций в Канаду и Мексику принес дополнительно 100 тысяч рабочих мест, а темп роста этого экспорта за тот же период вдвое превысил аналогичный темп роста во все остальные страны мира. Возрос и импорт США из этих двух стран – благодаря ослаблению взаимного таможенного режима. В целом же в соответствии с подписанным Соглашением о североамериканской интеграции на протяжении последующих 15 лет почти все торговые и инвестиционные барьеры между странами должны быть ликвидированы (за исключением некоторых, особо важных для каждой страны отраслей, специально поименованных в соглашении), таможенные барьеры – отменены.

Создание в 1994 г. НАФТА отражает новый подход в теории и практике интеграции. Впервые государство «третьего мира» добровольно объединилось с двумя высокоразвитыми странами. Разница по показателю ВНП на душу населения составляет более 8 раз (3680 в Мексике против 28740 в США и 19290 долл. в Канаде в 1997 г.).

С полномасштабным вступлением в силу соглашения об интеграции Мексика должна получить дополнительные возможности доступа к передовой североамериканской технологии. Однако большинство специалистов отмечают негативный характер влияния интеграции на Мексику. В США – увеличение числа рабочих мест, в Мексике – рост безработицы, сильнейший финансовый кризис зимой 1995 г., снизились темпы экономического роста, прежде всего в промышленности.

Вступлению в НАФТА в Мексике предшествовало ухудшение положения в сельском хозяйстве. Если в середине 40-х годов производство сельхозпродукции на душу населения ежегодно возрастало на 3%, в середине 70-х – на 3,5%, то в 1981–1992 гг. оно снизилось на 18,5%. Следствием аграрного кризиса стало превращение Мексики в чистого импортера сельхозпродукции. Доля импорта в продовольственном потреблении населения увеличилась с 5% в 70-е годы до 25–30% в начале 90-х годов. С 1991 г. в Мексике проводится аграрная реформа, имеющая те же стратегические установки Всемирного банка, что и в странах СНГ: расширение сферы частной собственности на землю с перспективой полного вытеснения общинной собственности, сокращение государственной поддержки, либерализация цен и внешней торговли.

По мнению специалистов, открытие сельского хозяйства Мексики в таких условиях для международной конкуренции и вступление в НАФТА поставили под угрозу производство важнейших продуктов питания: зерна, мяса и молока. Так, в 1966–1970 гг. Мексика импортировала 230 тыс. т зерна в год, в 1971–1976 гг. – более 2 млн., 1977–1982 гг. – 5,4 млн., 1983–1987 гг. – 6,9 млн. т. С 1990 г. Мексика ежегодно ввозит главным образом из США более 10 млн. т зерновых. Кроме того, она стала уже самым крупным в мире импортером порошкового молока.

Несмотря на колоссальный разрыв в уровне производительности труда, затраты в Мексике на производство, например, одной тонны кукурузы составляют 17,8 человеко-дней против 1,1 в США; по овощным культурам более выгодно развивать производство в Мексике. Однако и по ним сохраняется экспансионистская роль США. Так, в 1994 г. экспорт мексиканских овощей в США вырос только на 2%, в североамериканских в Мексику – на 41%. По данным ИМЭПИ РАН, НАФТА дала возможность США увеличить занятость в сельском хозяйстве на 50 тыс. чел. за счет увеличения экспортных поставок в Мексику.

Таким образом, пример НАФТА демонстрирует использование интеграционных преимуществ одной страны в ущерб развития другой, что связано как с неподготовленностью политических кругов Мексики заключать недискриминационные соглашения, так и с объективными причинами разрыва в уровне экономического развития этих стран.

Интерес США к расширению своего экспорта и в другие страны мира выражается в намерении, инициируемом НАФТА, создать к 2005 г. всеамериканскую зону свободной торговли, охватывающую все Западное полушарие, в соответствии с решениями совещания в верхах в г.Майами, что осталось на самом деле только идеей. Общность языка, исторических корней, религии и культуры создают уникальную социально-политическую среду для возможного объединения экономического базиса расположенных здесь стран. Кроме того, США фактически берут инициативу в свои руки, используя объективно сложившуюся готовность стран двух континентов к объединению и неспособность их воплотить эту идею в жизнь. Так, небольшие государства Центральной Америки еще в начале 60-х годов, не без влияния начавшегося процесса западноевропейской интеграции, провозгласили собственную интеграционную модель для центральноамериканского субрегиона. Согласно документу об ее учреждении («Договор Манагуа»), предполагалось развитие полномасштабного экономического взаимодействия, направленного на создание в субрегионе зоны свободной торговли, а затем Центральноамериканского общего рынка (ЦАОР). Политический и экономический кризис, на много лет поразивший эти страны, фактически «заморозил» процесс интеграционного сближения, но отнюдь не похоронил ни саму идею, ни конечную цель этого сближения, которая по-прежнему стоит на повестке дня всех двусторонних переговоров и форумов лидеров государств субрегиона.

«Внедрение» США в латиноамериканский интеграционный процесс, как еще недавно полагали специалисты, могло развиваться в основном через активизацию своего «младшего партнера» по НАФТА – Мексики в Центральноамериканском регионе. Мексика заключила с ЦАОР соглашение о создании к 1996 г. совместной зоны свободной торговли с целью ускорения экономического развития центральноамериканских стран и скорейшего включения их в орбиту мексиканского торгового влияния. С другой стороны, наблюдатели полагали, что само вступление Мексики в НАФТА чисто технически способно осложнить процесс ее сближения с южными соседями, однако ни сама идея, ни подписанное соглашение Мексики с ЦАОР не подвергалось сомнению и тем более нападкам со стороны мексиканских северных соседей.

В ходе последующих конференций министров торговли 34 стран Западного полушария (в июне 1995 г. и марте 1996 г.) выявились два основных подхода к развитию интеграции. Первый инициируют США (при поддержке других членов НАФТА) и Чили. Они предлагают разработать основы будущего интеграционного процесса по секторам экономической деятельности и расширять НАФТА путем присоединения к этому соглашению других стран региона в индивидуальном порядке. Другой путь предлагают Бразилия, другие члены МЕРКОСУР и страны Андской группы – через развитие в 2000–2005 гг. субрегиональных интеграционных объединений и их поэтапное слияние.

11.3 МЕРКОСУР

Бразилия, Аргентина, Уругвай и Парагвай начали процесс интеграции несколько раньше, чем **НАФТА,** и добились к настоящему времени значительных успехов в экономической и политической областях. Реализация положений Асунсьонского договора в 1991 г. позволила им не только увеличить масштабы взаимной торговли более чем в 3 раза, но и заложить основы экономического союза. В соответствии с соглашением об учреждении МЕРКОСУР (январь 1995 г.) в зоне свободной торговли четырех стран ликвидированы таможенные пошлины и другие ограничения на 90% товаров, согласованы общие внешние тарифы на 85% импортируемых товаров, налажен механизм регулярных консультаций на уровне глав государств и правительств, министров иностранных дел, экономики, финансов, торговли, социального обеспечения, культуры, в ходе которых осуществляется координация национальных политик. Для руководства процессом интеграции в переходный период в конце 1994 г. были созданы Совет общего рынка (в составе министров иностранных дел), Группа общего рынка – исполнительный орган, функционирующий постоянно и имеющий административный секретариат со штаб-квартирой в Монтевидео, а также 10 технических комиссий, подчиняющихся Группе общего рынка и занимающихся вопросами торговли, таможенного регулирования, технических норм, валютно-финансовой политики, макроэкономической политики, наземного и морского транспорта, промышленной технологии, сельского хозяйства и энергетики.

Договор МЕРКОСУР предписывает отмену нетарифных ограничений, за исключением мер регулирования торговли вооружением, боевой техникой, боеприпасами, радиоактивными материалами, драгоценными металлами, а также рестриктивных мер, направленных на защиту здоровья и нравственности граждан, национального культурного достояния. Кроме того, сохраняется ряд нетарифных регулирующих мер, не имеющих ограничительного характера, которые подлежат упорядочению и гармонизации. Однако эта сложная и объемная работа, проводимая специальным комитетом МЕРКОСУР по нетарифным ограничениям, пока не завершена. В настоящее время Комиссия по торговле разрабатывает общий регламент по защите от демпинга.

Как и было условлено, с 1 января 1995 г. на внешних границах блока стали действовать общие таможенные тарифы (ОТТ) на импорт из третьих

стран, охватывающие примерно 85% товарных позиций единой таможенной номенклатуры МЕРКОСУР. Их ставки варьируются от 2 до 20% стоимости товара. В отношении остальных 15% номенклатуры определен особый порядок формирования ОТТ: товары инвестиционного назначения – ставка ОТТ 14% с постепенным приведением в соответствие с ней национальных тарифов Аргентины и Бразилии до 2001 г., Парагвая и Уругвая – до 2006 г.; продукция информатики и телекоммуникаций – ставка ОТТ 16% до 2006 г. для всех четырех стран. Кроме того, за каждым из государств-членов МЕРКОСУР зарезервировано право на временные изъятия из режима ОТТ в целях наиболее адекватной адаптации так называемых уязвимых секторов экономики к новой конкурентной среде (действующие национальные тарифы на эти товары будут постепенно приведены в соответствие с согласованными ставками ОТТ).

В настоящее время **МЕРКОСУР** – это крупнейший интегрированный рынок Латинской Америки, где сосредоточено 45% населения (более 200 млн. чел.), 50% совокупного ВВП (свыше 1 трлн. долл.), 40% прямых зарубежных инвестиций, более 60% совокупного объема товарооборота и 33% объема внешней торговли континента.

Анализ динамики внешней торговли региона показал, что процесс объединения был использован странами Латинской Америки для продвижения своей продукции на внутрирегиональном рынке. Наиболее ярко тенденция дискриминации в торговых отношениях прослеживается во внешней торговле с Западной Европой. Так, за период 1983–1993 гг. экспорт продукции Европейского Союза в Латинскую Америку примерно удвоился, в то время как сбыт латиноамериканской продукции в странах-членах ЕС сократился более чем на 25%. В результате регион, прежде имевший активное сальдо внешней торговли, в 90-е годы приобрел активный дефицит.

Процесс любого интеграционного объединения во многом обеспечивается устойчивым развитием его членов. Страны, входящие в МЕРКОСУР, принадлежат к числу государств региона, демонстрирующих высокие темпы роста. Так, ВВП Аргентины в 1992–1994 гг. увеличился на 8,7; 6,1; 7,4% соответственно, а ВВП Бразилии – на 4,2; 5,8; 4% соответственно. Несмотря на спад в экономике Аргентины и Уругвая, в 1995 г. зональная торговля расширялась.

Необходимо отметить важность МЕРКОСУР как объединения, стабилизирующего экономики стран блока. Сдерживание инфляции осуществлялось увеличением импорта, регулирование тарифной политики способствовало «торможению» темпов экономического спада, например, в Аргентине и Бразилии. Как указывают сами бразильцы, в 1991–1993 гг., в период, когда темпы экономического роста в Бразилии были весьма низкими, местная промышленность смогла выжить в значительной мере благодаря доступу на рынок Аргентины, экономика которой в то время была на подъеме. Этим южноамериканцы объясняют достижение положительного сальдо во взаимной торговле и сохранение уровня занятости. В 1994–1995 гг. ситуация между Аргентиной и Бразилией повторилась в «зеркальном отображении» – спад в Аргентине и начало подъема в Бразилии. Страны пошли по уже отработанному сценарию, и теперь уже аргентинцы отмеча-

ли положительные стороны сотрудничества в МЕРКОСУР. Вообще южноамериканские аналитики, основываясь на собственном опыте, прямо указывают, что в интеграционной группировке необходимо членство, по меньшей мере, двух сильных в экономическом отношении стран, способных в кризисной ситуации «принять удар на себя».

Значительные успехи интеграции не означают отсутствия в объединении множества серьезных проблем. К ним следует отнести проблемы недостаточного развития транспортной инфраструктуры, вопросы валютного регулирования, унификации налогообложения, трудового законодательства. Большие трудности возникают в связи с так называемым распределением преимуществ интеграции, т.е. членством стран с «разной мощностью» национальных экономик. Появляются противоречия между развитием интеграционных процессов и собственно «деликатными, уязвимыми» отраслями, такими, как строительная, мукомольная, сахарная, винодельческая. К числу «болезненных» отраслей при разделе рынков относится также автомобильная отрасль. Сложные задачи стоят перед МЕРКОСУР в социальной сфере. Если предприниматели уже почувствовали позитивизм интеграции, то население стран-членов – не вполне.

Одним из совокупных результатов экономической интеграции этих стран служит возросшая привлекательность данного субрегиона для иностранных инвесторов и других стран – потенциальных участников процесса объединения (присоединение Боливии, заявления Чили, Венесуэлы, Колумбии о намерении вступить в МЕРКОСУР).

11.4 Межгосударственная экономическая интеграция в Азиатско-Тихоокеанском регионе

Начиная с 80-х годов XX в. Азиатско-тихоокеанский регион (АТР) привлекает к себе большое внимание специалистов как зона наиболее динамичного экономического роста. Опережая другие регионы мира по темпам роста, в том числе в технологически передовых отраслях, наряду со стремительным усилением международной конкурентоспособности значительной группы стран, АТР дает основания рассмотреть, какова здесь роль международных интеграционных процессов, насколько межгосударственная экономическая интеграция способствовала экономическому развитию стран региона, росту потребления и производства и т.д.

Экономический потенциал этого региона является основой его выбора в качестве приоритетного направления внешнеэкономической политики США. Не имея возможности победить западноевропейских, а тем более японских конкурентов в экономии на издержках производства (вследствие известной дороговизны своей рабочей силы), США прилагают немалые дипломатические усилия по созданию полноценной зоны интеграционного взаимодействия с сегодняшними конкурентами в гигантском регионе, в котором проживает 40% населения Земли и уже сейчас производится половина общемирового валового продукта. На эти же страны приходится 40 % объема всей мировой тор-

говли, а в 2000г., этот наиболее динамично развивающийся регион мира производит уже не менее 60 % глобального ВНП и охватывать до 50 % мировой торговли. Именно сюда начиная со следующего десятилетия переместится основной финансовый и инвестиционный центр мира, а сами страны азиатско-тихоокеанского бассейна, по выражению экономических обозревателей западной прессы, превратятся в «локомотив» всей мировой экономики.

Здесь, особенно в азиатской части региона, все последние годы стабильно фиксируются самые высокие в мире темпы экономического роста. Так, четыре знаменитых «азиатских тигра», или «дракона» (Южная Корея, Гонконг, Тайвань и Сингапур), в среднем обеспечивают экономический рост на 6,4% в год, из них Сингапур вырвался вперед с 10% роста в 1994 г. Претендующая на статус «тигра» Малайзия, по прогнозам специалистов, даст в 1995 г. 8,5-процентный рост ВВП – прежде всего за счет ускоренного роста обрабатывающей промышленности и экспорта. Среднегодовые темпы роста в Индонезии – 5–7%, Таиланда – 8%. Темпы экономического роста Китая – 9% в среднем за последние 13 лет, в том числе за последние 2 года – 10–12%. Наконец, аналитики не без оснований отводят видное место среди «азиатских драконов» XXI в. Вьетнаму, находившемуся до недавних пор в фактической блокаде, но вставшему на путь серьезных экономических преобразований и демонстрирующему ныне темпы роста по 8–10% в год.

Вовлечь эти бурно развивающиеся страны в орбиту хозяйственного влияния США если не собственной чисто экономической мощью, то силой и притягательностью выдвигаемых глобальных и геостратегических идей – суть глобальных интеграционных планов нынешней американской администрации в регионе АТР. И она не склонна медлить на этом направлении. В ноябре 1993 г. в американском городе Сиэтле прошла первая встреча руководителей и высокопоставленных представителей 14 стран региона, на которой, несмотря на идеологические различия и наличие острой взаимной конкуренции, была достигнута договоренность о дальнейшем взаимодействии и намечен ряд первоочередных мер по наполнению реальным содержанием деятельности этого форума, который еще раньше получил наименование организации Азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС). В середине ноября 1994 г. в индонезийском городе Боготе прошла вторая встреча в рамках АТЭС, собравшая глав государств и правительств уже 18 стран региона. На ней обсуждались планы поистине эпохального значения: к 2020 г. намечено образовать крупнейшую в мире зону свободной торговли – без таможен и внутренних барьеров.

При этом развитые страны-члены АТЭС взяли на себя как бы «повышенные обязательства» – снять взаимные барьеры и ограничения на 10 лет раньше, уже к 2010 г. намечены первые конкретные шаги в этом направлении, символизирующие добрую волю участников АТЭС, несмотря на, казалось бы, непримиримые противоречия между США и Японией.

Серьезность намерений **США** основательно закрепиться в этом регионе подтверждается, например, фактом продления раз за разом (сроком на год) режима наибольшего благоприятствования Китаю, которое производит своим указом американский президент, несмотря на жесткую критику

внутри страны со стороны оппозиции и собственных «претензий» в части «соблюдения прав человека в КНР», а также наличие постоянного дефицита в торговле с этой страной.

Итак, по мнению многих аналитиков из стран ЕС, а также других государств (в том числе российских исследователей), налицо замысел разработчиков нового главного геостратегического направления американской политики: во-первых, победить конкурентов из Евросоюза посредством постепенного объединения усилий и средств с такими же конкурентами, но из другого региона, и тем самым обеспечить себе ведущее место в мировой экономике XXI в. Страны Евросоюза хорошо осознают, какие угрозы их глобальному положению в мировом хозяйстве несет американская экспансия в новые регионы.

Британская печать отмечала в этой связи, что официальные представители администрации США уже позволяли себе публично называть Евросоюз «человеком вчерашнего дня в мировой экономике», что, естественно, выдает вполне определенные стратегические планы и подходы Вашингтона. Во-вторых, речь идет о попытках глобального перераспределения ролей во всем мировом хозяйстве, и действия США в этом направлении могут надолго определить основной вектор всей мировой политики как ближайшего, так и отдаленного будущего.

Можно предположить, что США продолжат ориентироваться на мировое лидерство посредством всеобщего перераспределения ролей, устоявшихся зон и сфер влияния в мировом хозяйстве и геополитике. Не исключено, что мир стоит на пороге всеобщей борьбы за второй глобальный (после первой и второй империалистических войн) передел рынков. Будет ли этот второй передел – в отличие от первого – мирным, и насколько мирным, опять же зависит от всеобщего баланса сил в современном мире, и важнейшую роль в этой борьбе сыграют уже не военные (хотя и их роль, конечно, будет велика), а интеграционные экономические союзы.

Вопросы для самоконтроля:

1. Этапы развития интеграционных процессов.
2. Зона свободной торговли. Охарактеризуйте ее количественные и качественные показатели.
3. Таможенный союз и его количественные и качественные показатели.
4. Чем отличается свободный рынок от зоны свободной торговли?
5. Экономический союз и чем он отличается от таможенного союза?
6. Сколько стран входит в ЕС?
7. Экономический и валютный союз и его характеристика и особенности создания.
8. Каковы этапы западноевропейской интеграции?
9. Какими странами введена единая европейская валюта?
10. Чем отличается МЕРКОСУР от НАФТА?
11. На каких принципах строится взаимодействие в НАФТА между Мексикой, США и Канадой?
12. Почему взаимодействие со странами АТР является одним из приоритетных направлений развития внешнеэкономических отношений России?

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон Российской Федерации «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» № 157-ФЗ от 13.10.1995 г.

2. Федеральный закон Российской Федерации «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации» № 4-ФЗ от 04.01.1999 г.

3. Федеральный закон Российской Федерации «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами» № 63-ФЗ от 14.04.1998 г.

4. Федеральный закон Российской Федерации «Об экспортном контроле» № 183-ФЗ от 18.07.1999 г.

5. Указ Президента Российской Федерации «О первоочередных мерах по поддержке экспортеров» № 1204 от 30.11.1995 г.

6. Постановление Правительства Российской Федерации «О вопросах таможенно-тарифной политики» № 1347 от 22.10.1997 г.

7. Постановление Правительства Российской Федерации «О федеральной программе развития экспорта» № 123 от 08.02.1996 г.

8. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. Учебник / Е.Ф. Авдокушин. – М.: Юристь, 2001. – 280 с.

9. Андрианов А. Государственное регулирование и механизмы саморегуляции в рыночной экономике. Мировой опыт и Россия / Андрианов А. // Вопросы экономики – 2003 г. – № 1.

10. Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике: Учебное пособие / В.Д. Андрианов. – М.: Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС, 1998 г. – 296 с.

11. Арустамов Э.А. Природопользование. Учебник / Э.А. Арустамов. – М.: Инфра-М, 2007 – 121 с.

12. Булатов Д. Присоединение России к ВТО: сельскохозяйственный аспект / Д. Булатов // Внешняя торговля. – 2003 г. – № 3, – С. 23–30

13. Внешняя торговля России за 1999 – 2002 гг. // БИКИ. – 2003 г. – № 20.

14. Воронцов А.П. Рациональное природопользование. Учебное пособие / А.П. Воронцов. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2000 – 241 с.

15. Делягин А.Г. Практика глобализации: игры и правила новой эпохи. Учебное пособие. / А.Г. Делягин. – М.:КноРус, 2000 – 186 с.

16. История мировой экономики: Учебник / Под ред. Г.Б. Поляка, А.Н. Марковой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002 г. – 727 с.

17. Комаров М.П. Инфраструктура регионов мира. Учебное пособие / М.П. Комаров. – СПб.: Питер, 2000 – 211 с.

18. Ломакин В.К. Мировая экономика. Учебник / В.К. Ломакин. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998 – 364 с.

19. Ломакин В.К. Мировая экономика. Учебник. / В.К. Ломакин. – М: Финансы, ЮНИТИ-ДАНА, 2007 – 460 с.

20. Матвеева О.П. Организация и технология внешнеторговых операций: Учебное пособие / Матвеева О.П. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2002 – 160 с.

21. Международные экономические отношения: Учебник для вузов / А.И. Евдокимов [и др.]. – М.: ТК Вебли, 2003 – 552 с.

22. Мировая экономика. Учебник / Под ред. Булатова А.С. – М.: Юристъ, 2007 – 864 с.

23. Мировая экономика. Учебник / Под ред. Николаевой И.П. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005 – 410 с.

24. Мировая экономика. Учебник / Под ред. А.С. Булатов. – М.: Юристъ, 2001 – 469 с.

25. Мировая экономика. Учебное пособие / И.Н. Лякишева, В.Л. Ерохин, А.П. Новосельцева, [и др.]. – Ставрополь: Изд-во СтГАУ «Агрус», 2005 – 368 с.

26. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран. Учебное пособие / Под ред. В.П. Колесова, М.Н. Осьмовой. – М.: Флинта, 2000 – 421 с.

27. О прогнозе развития экономики России в 2003–2005 гг. // БИКИ. – 2002 – № 113–115.

28. Россия в цифрах. Краткий статистический сборник / Госкомстат России. – М., 2002.

29. Сергеев П.В. Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе. Учебное пособие / П.В. Сергеев. – М.: Новый юрист, 1998 – 217 с.

30. Сухопаров Д., Шорохов Г., Пашкова И. Отраслевые объединения производителей и экспортеров и экспортная политика // Внешняя торговля. – 2003 – № 1–2.

31. Тринич Ф. Географическое распределение внешней торговли России // БИКИ. – 2002 – № 145–146.

32. Трухачев В.И. Международная торговля. Учебное пособие. / И.Н. Лякишева, В.Л. Ерохин, А.П. Новосельцева, А.Н. Сиротинский. –Ставрополь: Изд-во СтГАУ «Агрус», 2005 – 420 с.

33. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. Учебник Р.И. Хасбулатов. – М.: Экономика, 2001 – 286 с.

34. Цветков И.В. Внешнеторговые сделки: правоприменительная практика: Практическое пособие / И.В. Цветков. – М.: ИД ФКБ-ПРЕСС, 2006 – 114 с.

35. Чеботарев Н.Ф. Мировая экономика. Учебник / Н.Ф.Чеботарев. – М.: Издательский дом «Дашков и К°», 2007 – 239 с.

36. Шимко П.Д. Международная экономика. Учебник / П.Д. Шимко. – М.: ВШ, 2006 – 471 с.

37. Francois J., Strutt A. Post Uruguay Round Tariff Vectors for GTAP Version 4. – Erasmus University Rotterdam (NL) and University of Waikato, Hamilton (NZ), 1999.

38. Gehlhar, Mark; Gray, Denis; Hertel, Thomas, W.; Huff, Karen, M.; Ianchovichina, Elena; McDonald, Bradley, J.; McDougall, Robert; Tsigas, Marinos, E.; Wigle, Randall «Overview of the GTAP data base», in: Global Trade

Analysis. – Modeling and Applications, edited by Hertel, Thomas W., University Press, Cambridge.

39. Ingco, Merlinda D.; Townsend Robert «Experience and Lessons from the Implementation of Uruguay Round Commitments: Policy Options and Challenges for African Countries», Paper presented at the International Workshop on Agricultural Policy of African Countries and Multilateral Trade Negotiations: Challenges and Options, Harare, November 23–26, World Bank, Washington, DC.

40. Stevens, Christopher; Greenhill, Romilly; Kennan, Jane; Devereux, Stephen «The WTO Agreement on Agriculture and Food Security», Institute of Development Studies, Sussex.

41. Tangermann, Stefan; Josling, Tim «The Interests of Developing Countries in the Next Round of WTO Agricultural Negotiations», Paper prepared for the UNCTAD Program on Developing a Proactive and Coherent Trade Agenda for African Countries, Gцttingen, Stanford.

42. Tielu A., Roberts I. Food Security and Agriculture Trade: Emerging Policy Issues. – OECD. P., 2002.

43. Tyers R., Aderson K. Disarray in World Food Markets. – Cambridge, 2002.

Аннотированный список WEB-ресурсов по мировой экономике и международным экономическим отношениям

Органы государственного управления и национальные институты

Министерство финансов РФ *mac.www.minfin.ru*

Наряду с характеристикой организационной структуры Министерства финансов, федерального бюджета, внешнего долга РФ, информацией по выпуску ценных бумаг этот сайт содержит аналитические материалы о состоянии макроэкономических параметров, в том числе о состоянии валютного рынка и внешней торговли РФ.

Министерство экономического развития и торговли РФ *www.economy.gov.ru*

На сайте регулярно публикуются основные показатели макроэкономического развития, а также аналитические обзоры, в том числе анализ внешней торговли РФ.

Министерство иностранных дел РФ *www.gov.ru/main/ministry/isp-vlast47.html*

На сайте получает освещение участие РФ в системе международных отношений, ее взаимодействие с международными структурами, такими как ООН и международные организации системы ООН, интеграционные объединения и т.д.

Российский центр содействия иностранным инвестициям при Министерстве экономического развития и торговли *РФ www.fipc.ru*

На сайте содержится информация об особенностях федерального и регионального законодательства в области прямых иностранных инвестиций, о макроэкономических показателях и состоянии инвестиционного климата в РФ, а также об инвестиционных проектах с участием иностранного капитала, осуществляемых на территории РФ.

Центральный банк России *www.cbr.ru*

Содержит полезную информацию об истории ЦБ России, его организационной структуре, правовом статусе и функциях. Здесь размещены статистические данные о текущем состоянии макроэкономики и монетарного сектора, справочник по кредитным организациям, информационно-аналитические материалы. Раздел «Банк России сегодня» содержит электронную версию годовых отчетов ЦБ начиная с 1997 г.; здесь можно найти статистические и аналитические данные о платежном балансе России, товарной и географической структуре ее внешней торговли, экономическом положении зарубежных стран, о состоянии мировых рынков.

Международные экономические и финансовые организации

Россия и Всемирная торговая организация *www.wto.ru*

В преддверии присоединения РФ к ВТО создан специальный сайт, освещающий основные этапы этого процесса, а также текущее состояние переговоров.

На сайте можно найти общую информацию о ВТО, а также документы (соглашения ВТО, торговые соглашения РФ) и статистические данные.

Международный валютный фонд (МВФ) *wwtyjmf.org*

Основным языком сайта МВФ является английский, тем не менее здесь можно найти ряд важных документов в переводе на русский язык, например:

— Наставления по управлению государственным долгом (МВФ, 2001 г.); *www.imf.org/external/np/mae/pdebt/2000/rus/pdebtr.pdf*;

— Руководящие принципы управления валютными резервами (МВФ, 2001 г.); *www.imf.org/external/np/mae/ferm/rus/guider.pdf*;

Кодекс надлежащей практики по обеспечению прозрачности денежно-кредитной и финансовой политике: декларация принципов (МВФ, 1999 г.); *www.imf.org/external/np/mae/mft/code/rus/code2r.pdf*.

Организация Объединенных Наций (ООН) *www.un.org/russian*

Официальный сайт ООН содержит информацию о ее текущей деятельности, материалы и комментарии по поводу генеральных ассамблей, а также официальные документы. Здесь можно найти алфавитный список государств – членов ООН со ссылками на страницы их представительств.

Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) *www.uncitral.org*

На сайте Комиссии ООН по праву международной торговли можно найти документы на разных языках, в том числе и на русском.

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) *www.unctad.org*

Официальный язык ЮНКТАД – английский. Однако эта организация публикует ряд документов на многих языках, в числе и на русском. В частности, на сайте можно найти русскоязычный вариант обзора доклада «World Investment Report». Доклад о мировых инвестициях за 2001 г. на русском языке можно найти по адресу www.un

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) *www.oecd.org*

Основной язык сайта ОЭСР – английский, однако здесь можно найти некоторые документы в переводе на русский язык, в частности:

Принципы корпоративного управления ОЭСР ***www.oecd.org/pdf/M00008000/M000008302.pdf.***

Научно-исследовательские и информационные центры

Институт транснациональных корпораций ***www.itnc.ru***

Институт транснациональных корпораций создан для изучения особенностей движения частного капитала в мировом хозяйстве в современных условиях. Здесь можно найти информацию о ТНК.

Российская ассоциация международных исследований (РАМИ) ***www.rami.ru***

Здесь можно найти информационные ресурсы по общим вопросам международных отношений.

Новостные каналы

Ведомости ***www. vedomosti. ru/ Партнерский сайт Financial limes и Ihe Wall Street Journal***

VIP.LENTA.RV www.NTYRU.com

Русская служба Би-би-си ***bbcrussian.com***

На новостных каналах можно найти сведения о текущих событиях в РФ и мире. Как правило, они имеют раздел «Экономика», в котором размещается информация о главных событиях в сфере экономики и международных экономических отношений. Они снабжены поисковыми системами, которые позволяют быстро найти информацию по интересующим вопросам.

ГЛОССАРИЙ

«Большая» приватизация – переход в ходе системных реформ крупных и средних предприятий из государственной собственности в частную на платной или бесплатной основе

«Горячие деньги» – финансовые активы, которые пребывают на денежном рынке с одной только целью – получение максимальной прибыли, в том числе за счет целенаправленных спекулятивных операций на денежном рынке.

«Зеленая революция» – преобразование сельского хозяйства развивающихся стран на основе современной агротехники путем выведения новых высокоурожайных сортов культур, расширения орошаемых земель и широкого применения минеральных удобрений.

«Малая» приватизация – переход из государственной собственности в частную мелких предприятий (главным образом сферы услуг) исключительно на платной основе.

«Национальный ромб» – в теории национальных конкурентных преимуществ М. Портера характеризует систему детерминантов конкурентных преимуществ страны, которые, находясь во взаимодействии, усиливают или ослабляют потенциальный уровень ее конкурентного преимущества на мировом рынке.

«Принцип каскада» – постепенное перемещение производств, в первую очередь ресурсоемких, из развивающихся стран с растущей их ценой в географически близкие развивающиеся страны, где эти сравнительные преимущества сохраняются.

«Принцип лестницы» – постепенный переход местной промышленности от производства простейших товаров к освоению изделий с более высоким техническим и научно-техническим компонентом.

«Разрушающий рост» – наращивание развивающимися странами производства и экспорта сельскохозяйственной и минеральной продукции, что приводит к дальнейшему снижению мировых цен на сырьевые товары и сокращению валютных поступлений, необходимых для экономического развития.

«Урегулирование» экономики – система административных и экономических мер антиинфляционной политики, обычно применяемых в Китае для борьбы, с «перегревом» экономики.

«Утечка умов» – эмиграция научно-технических и других высококвалифицированных специалистов на постоянное (как правило, с изменением гражданства) или временное (на длительный срок для работы по контракту) проживание.

«Утяжеление» экономической структуры – снижение доли обрабатывающей промышленности и повышение доли добывающих отраслей.

«Эффект бильярда» – перемещение трудоемких производств из новых развитых и новых индустриальных стран в развивающиеся страны с очень дешевой рабочей силой.

International Financial Statistics – международная финансовая статистика, издаваемая ежемесячно Международным валютным фондом. Содержит данные о состоянии внешних и внутренних финансов стран – членов МВФ.

LIBOR (London Interbank Borrowed Rate) – лондонская межбанковская кредитная ставка, устанавливаемая в главном центре банковских кредитов мира, т.е. в Лондоне.

Main Economic Indicators – основные экономические показатели -ежемесячник, издаваемый Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Содержит оперативную информацию, характеризующую состояние и динамику экономики развитых стран мира.

UN Monthly Bulletin of Statistics – ежемесячный статистический бюллетень, издаваемый ООН. Содержит обширную демографическую, социальную и экономическую информацию.

UN Statistical Yearbook – статистический ежегодник, издаваемый ООН. Содержит значительное количество данных о населении, социальной и хозяйственной деятельности стран мира.

World Economic Outlook – обзор мирового экономического положения – ежегодный аналитический обзор, издаваемый МВФ. Содержит анализ развития экономики в различных регионах мира.

World Investment Report – обзор мировых инвестиций – ежегодник, издаваемый Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Содержит сведения о прямых инвестициях в мире.

WTO Annual Report – ежегодный доклад ВТО, издаваемый Всемирной торговой организацией. Содержит статистическую информацию и анализ состояния и тенденций развития мировой торговли.

Автаркия – экономическая самостоятельность одной или нескольких стран.

Агропромышленный комплекс (АПК) – сложившаяся единая система сельскохозяйственных и промышленных отраслей и предприятий, которые связаны стабильными, долговременными производственными и коммерческими связями, охватывающими производство средств производства для сельского хозяйства, земледелие и животноводство, хранение, транспортировку, переработку и сбыт готовой продукции.

Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) –

АСЕАН – Ассоциация государств Юго-Восточной Азии – субрегиональная организация, созданная в 1967 году, в состав которой вошли Индонезия, Малайзия, Таиланд, Филиппины, Сингапур. Позже в состав организации вошли Бруней (1984 г.) и Вьетнам (1995 г.).

Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии (САРК) – группировка, объединяющая все страны субрегиона: Индию, Пакистан, Бангладеш, Непал, Шри-Ланку, Бутан, Мальдивы.

Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) – субрегиональная торгово-экономическая группировка, созданная в 1967 г и включающая в настоящее время девять стран Юго-Восточной Азии. Цели создания – содействие социальному и экономическому развитию стран-членов, сотрудничество в промышленности и сельском хозяйстве, проведение научно-исследовательских работ.

Базельский комитет – организация, сформированная в 1974 г. главами центральных банков развитых стран. В его рамках обсуждаются проблемы регулирования международной банковской деятельности. В 1975 г. комитетом были выработаны, а в 1983 г. обновлены так называемые Базельские соглашения,

или Базельский конкордат. В нем распределяются обязанности по контролю за транснациональными банками со стороны стран их происхождения, со стороны принимающих стран, а также определяется порядок обмена информацией между ними. В последующем Базельский комитет стал вырабатывать международные рекомендации по нормативам банковской деятельности.

Банк международных расчетов (БМР) – первый межгосударственный банк, организованный как международный банк для координации действий национальных банков. Объединяет центральные банки, главным образом европейских государств. Производит расчеты между странами – членами ЕС, а также совершает операции по поручению ОЭСР и участвующих в ней стран.

В работе также используются другие термины и аббревиатуры, расшифровка которых приводится в контексте материала.

Валютные интервенции – продажа центральным банком страны иностранной валюты из государственных золотовалютных резервов или покупка им иностранной валюты на валютном рынке. Эти интервенции проводятся для воздействия на экономическую ситуацию в стране, но прежде всего для регулирования обменного курса валют.

Ваучерная (купонная) приватизация – переход в ходе системных реформ государственной собственности в частную на основе долей (ваучеров, купонов, сертификатов), распространяемых либо среди всего населения, либо среди желающих граждан (за небольшую плату).

Вашингтонский и поствашингтонский консенсус – экономические программы МФВ и МБРР для стран – получателей их кредитов. Вашингтонский консенсус (по месту расположения Международного валютного фонда и Всемирного банка) в качестве главных составляющих нормальной экономической политики этих стран включает либерализацию цен и рынков, макроэкономическую стабилизацию (прежде всего менее 40% в год инфляцию), ограничение государственных расходов (особенно государственного кредитования экономики и субсидирования экспорта), приватизацию, открытость экономики (прежде всего введение конвертируемости валюты и снижение торговых барьеров на импорт товаров и экспорт сырья), снижение любыми жесткими способами дефицита государственного бюджета и дефицитов торгового и платежного балансов. Набор требований Вашингтонского консенсуса постепенно меняется, превращая его в поствашингтонский консенсус, в котором к прежним составляющим добавляются такие, как повышение эффективности национальных финансовых рынков, активная поддержка конкуренции в стране и борьба с монополиями (что считается даже более важным делом, чем приватизация), достижение «прозрачности» компаний, борьба с инфляцией в разумных пределах, содействие экономическому росту и повышение эффективности государственных институтов.

Вестернизация – копирование западной культуры другими странами.

Внешнеторговая квота – отношение суммы экспорта и импорта страны к ее ВВП.

Внешнеэкономическая политика – целенаправленные действия государства и его органов по определению режима регулирования внешнеэкономических связей и оптимизации участия страны в международном разделении труда. Основными составляющими этой политики являются внеш-

неторговая политика (включая экспортную и импортную политику), политика в области привлечения иностранных инвестиций и регулирования национальных капиталовложений за рубежом, валютная политика.

Военная (оборонная) промышленность – отрасли, занятые преимущественно выпуском вооружений и боеприпасов. Классификация оборонных отраслей основывается на характере производимой продукции (авиаракетная, бронетанковая, артиллерийская, военное кораблестроение, боеприпасная и т.п.). К ней относят также отрасли, специализирующиеся на создании продукции двойного назначения (транспортных средств, компьютеров, средств связи).

Военная (оборонная) промышленность – отрасли, занятые преимущественно выпуском вооружений и боеприпасов. Классификация оборонных отраслей основывается на характере производимой продукции (авиаракетная, бронетанковая, артиллерийская, военное кораблестроение, боеприпасная и т.п.). К ней относят также отрасли, специализирующиеся на создании продукции двойного назначения (транспортных средств, компьютеров, средств связи).

Военно-промышленный комплекс – совокупность производственных предприятий, исследовательских организаций, средств связи, транспортных коммуникаций, органов управления, обеспечивающих выпуск вооружений и военной техники.

Военно-промышленный комплекс – совокупность производственных предприятий, исследовательских организаций, средств связи, транспортных коммуникаций, органов управления, обеспечивающих выпуск вооружений и военной техники. Этот комплекс не имеет четкой организационной структуры; отличительной чертой служит функциональное назначение продукции, производимой для военных нужд.

Военный бюджет – расходная часть государственного бюджета, предназначенная для удовлетворения военных потребностей. В широком смысле слова военные расходы включают как прямые, так и косвенные расходы, связанные с войнами и обеспечением военных потребностей. К косвенным принято относить пенсии ветеранам войны, расчеты по военному долгу, оплату репараций.

Возникающие (нарождающиеся) рынки – рынки капитала развивающихся стран и государств с переходной экономикой. Крупнейшими из нарождающихся рынков капитала, если судить только по рыночной капитализации акций, являются: в Европе – рынки Польши, Чехии, Венгрии и России; в Азии – Индии, Индонезии, Южной Кореи, Малайзии, Таиланда, Тайваня, Филиппин и особенно Китая с Гонконгом; в Африке – Южно-Африканской Республики; в Латинской Америке – Аргентины, Бразилии, Венесуэлы, Мексики, Чили.

Волостные и поселковые предприятия – предприятия промышленности и сферы услуг в Китае, создаваемые непосредственно в сельской местности. Их главной функцией является обеспечение занятости избыточной рабочей силы в деревне.

Всемирная торговая организация (ВТО) – многосторонняя торгово-экономическая организация, правовой основой которой являются ГАТТ в редакции 1994 г., Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) и Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Сюда же входят несколько десятков соглашений, договоренностей, решений, протоколов и деклараций, имеющих одинаковую силу для стран-членов.

Вторичный сектор экономики – промышленность и строительство.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), предшественник ВТО – это многостороннее соглашение, содержащее принципы, правовые нормы и правила, которыми руководствуются во взаимных торговых отношениях участвующие в нем страны.

Генеральные грузы – штучные грузы, главным образом готовая промышленная продукция.

Глобализация – процесс превращения мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, рабочей силы и капитала.

Глобализация международных отношений – процесс усиления взаимозависимости и взаимовлияния сфер общественной жизни и деятельности различных стран в области международных отношений.

Глобалистика – специфическое самостоятельное направление международных, прежде всего экономических, исследований, появившееся в конце 60-х гг. и занимающееся изучением глобальных проблем.

Глобальные проблемы – общемировые, общечеловеческие проблемы развития. К категории глобальных относят круг проблем, тесно переплетенных между собой, носящих угрожающий для человечества характер, вплоть до уничтожения цивилизации, и требующих для своего срочного решения совместных действий всего мирового сообщества.

Головная компания – компания, контролирующая деятельность входящих в транснациональную корпорацию предприятий, как в своей стране, так и за границей путем владения долей участия в их капитале.

Государственная помощь развитию – трансферт (передача) в развивающиеся страны на льготных условиях или безвозмездно финансовых и иных ресурсов в рамках межгосударственных программ.

Грант-элемент – показатель, используемый для определения уровня льготности различных заимствований и показывающий, какую часть платежей в счет погашения долга недополучит кредитор в результате предоставления займа (кредита, ссуды) на условиях, более льготных, чем коммерческие.

Двухсекториый тип системных реформ – путь трансформации социально-экономической системы, при котором длительное время сосуществуют механизм плановой экономики и развивающийся рыночный механизм при сохранении прежней политической системы.

Демографический взрыв – резкое ускорение роста численности населения вследствие установления промежуточного типа воспроизводства населения. Как правило, в этот период снижение смертности значительно опережает снижение рождаемости, что приводит к ускоренному увеличению численности населения.

Демографический кризис – процесс резкого ухудшения воспроизводства населения, что, в частности, выражается в резком снижении темпов.

Демографический переход – концепция, применяемая в современной демографии для объяснения смены типов воспроизводства населения. Суть демографического перехода заключается в движении от традиционного типа воспроизводства населения (высокая рождаемость и высокая смертность) через ряд переходных этапов к современному типу, основанному на низкой рождаемости и низкой смертности.

Демографическое старение населения – увеличение доли пожилых и старых людей в общей численности населения. В соответствии с наиболее распространенной шкалой население считается старым, если доля лиц в возрасте 60 лет и старше составляет 12% и выше.

Демонстрационный эффект – воздействие образа жизни за рубежом, в основном типа потребления, на поведение и мотивации людей.

Депозитарные расписки – выпускаемые для нерезидентов свидетельства о владении акциями той или иной компании в другой стране с целью, чтобы сами акции не пересекали границ и не подпадали под связанные с этим ограничения.

Деривативы– финансовые инструменты, в основе которых лежат другие, более простые финансовые инструменты – акции, облигации, валюта. Основными видами деривативов являются опционы (дающие его обладателю право продать или купить определенные акции), свопы (соглашения об обмене денежными платежами в течение определенного времени), фьючерсы (контракты на будущую поставку, в том числе валюты, по зафиксированной цене). Рынок деривативов тесно связан с валютным рынком прежде всего из-за того, что на нем часто происходит обмен одной валюты на другую или ценных бумаг в одной валюте на такие же бумаги в другой валюте.

Дефолт – отказ стран-должников от обязательств по обслуживанию внешнего долга.

Дзайбацу – довоенные концерны во главе с семейными холдингами. Были распущены оккупационной администрацией в 1947–1951 гг. Эта форма объединения предприятий в настоящее время существует в Южной Корее и известна под названием «чеболь».

Длинные волны конъюнктуры – длительные (продолжительностью 50 лет и более) колебания среднего уровня цен, а также средних темпов экономического роста.

Договор о Европейском Союзе или Маахстрихтский договор (1992 г.) – документ, в котором зафиксировано решение о создании Европейского Союза на основе Европейских Сообществ, дополненный новыми формами сотрудничества.

Догоняющее развитие – экономическая стратегия, преследующая цель преодолеть разрыв в уровнях социально-экономического развития между лидирующими и отстающими странами.

Долговая петля – ситуация, когда новые внешние заимствования используются большей частью на погашение ранее полученных займов, кредитов и ссуд.

Достоверные запасы полезных ископаемых – извлекаемые при современном уровне развития техники запасы, определенные территориально и оцененные по количественным и качественным параметрам.

ЕАСТ – Европейская ассоциация свободной торговли, создана в 1960г. на основе Стокгольмского соглашения.

Евро – вводимая в период 1999–2002 гг. единая валюта ЕС, выполняющая все функции денег подобно национальным валютам.

Евроакции – акции, которые размещаются транснациональными корпорациями одновременно в нескольких странах.

Евровекселя – краткосрочные облигации в евродолларах (см. *Евродоллары).*

Евродоллары – финансовые ресурсы, которые поступили из одних» стран в банки других стран и обслуживают исключительно международные экономические отношения и поэтому потеряли свою национальную принадлежность. В основном это средства в долларах и европейских валютах, находящиеся преимущественно на депозитах в основном в Европе. Поэтому их называют евровалютами, или по названию главной валюты таких финансовых активов – евродолларами, хотя значительная масса космополитизированных (т.е. потерявших национальную принадлежность) валютных ресурсов обращается в финансовых центрах не только Европы, но и других регионов мира

Еврокредиты – преимущественно это синдицированные еврокредиты, т.е. кредиты, которые заемщик берет в евродолларах у создаваемого под этот кредит синдиката банков.

Еврооблигации (евробонды) – долговые ценные бумаги, выпускаемые международными банковскими консорциумами (объединениями банков) по просьбе зарубежных заемщиков (эмитентов).

Европейская валютная система – согласованная форма организации валютно-финансовых отношений стран ЕС, в рамках которой обеспечиваются соотношения курсов национальных валют стран-участниц.

Европейские соглашения – соглашения между ЕС и рядом бывших социалистических стран Европы, предусматривающие тесную ассоциацию между Союзом и этими странами с перспективой вступления последних в ЕС.

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) – международная валютно-кредитная организация, созданная специально для оказания помощи странам Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР на этапе рыночных преобразований.

Европейский союз (ЕС) – наиболее развитая интеграционная группировка в мире; по своей сути является экономическим, валютным и политическим союзом 15 государств-членов.

Европейское экономическое пространство – зона свободного движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, включающая страны ЕС и ЕАСТ (функционирует с 1994 г.).

Единый внутренний рынок ЕС – составная часть программы экономической интеграции в рамках ЕС.

Единый Европейский Акт – документ, принятый странами ЕС в 1987 г., пересматривающий положения Римского договора, направленный на ускоренное продвижение к единому рынку.

ЕС (Европейский Союз) – региональная интеграционная группировка 27 стран.

Зарубежный филиал ТНК – предприятие, в котором головная компания – резидент другой страны – владеет долей участия (обычно более 10% акций или их эквивалента), позволяющей контролировать его деятельность.

Земельные и почвенные ресурсы – земная поверхность, пригодная для проживания человека, строительства и любых других видов хозяйственной деятельности. Земельные ресурсы характеризуются величиной территории и ее качеством – рельефом, почвенным покровом.

Зона свободной торговли – форма международной экономической интеграции, в соответствии с которой отменяются торговые ограничения

между странами – участницами интеграционного объединения и, прежде всего, снижаются или отменяются таможенные пошлины.

Зона свободной торговли (ЗСТ) – преференциальная зона, в рамках которой поддерживается свободная от таможенных и количественных ограничений международная торговля товарами и услугами.

Импортозамещающая индустриализация – курс на защиту внутреннего рынка высокими тарифами и нетарифными ограничениями с целью стимулирования местного промышленного производства, замещающего импортную продукцию и обеспечивающего внутренний спрос.

Импортозамещающая модель развития – модель хозяйственной деятельности, суть которой заключается в протекционизме по отношению к большинству отраслей национальной экономики, часто подкрепленном государственной монополией внешней торговли и неконвертируемостью национальной валюты.

Институциональные инвесторы – такие финансовые институты, как пенсионные фонды и страховые компании (из-за значительной величины временно свободных средств они весьма активны в покупке ценных бумаг), а также инвестиционные фонды, особенно взаимные (совместные фонды).

Интеграционное объединение – хозяйственная группировка, созданная для регулирования интеграционных процессов между странами-участницами.

Интеграция «разных скоростей» – практика интеграционного сотрудничества в рамках СНГ и других объединений, при которой заключаются соглашения между отдельными их членами, предусматривающие ускорение и углубление интеграционных процессов в определенных областях.

Интернационализация хозяйственной деятельности – усиление взаимосвязи и взаимозависимости экономик отдельных стран, влияния МЭО на национальное хозяйство.

Интернационализация экономики – усиление участия страны в мировом хозяйстве.

Карибское сообщество и Карибский общий рынок (КАРИКОМ) – организация основных стран Карибского бассейна. Создана в 1973 г. с целью создания на ее базе общего рынка.

КОМЕСА – Общий рынок Восточной и Южной Африки (21 страна).

Конвенция о гармонизированной системе описания и кодирования товаров – универсальный классификатор товаров для установления ставок таможенных тарифов и внешнеторговой статистики, облегчающий их международное сопоставление Принята в 1983 г., начала применяться подавляющим большинством стран с 1988 г.

Конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур (конвенция Киото) – соглашение, принятое в 1973 г. и направленное на создание наиболее благоприятных условий участникам внешнеэкономической деятельности.

Конкурентоспособность страны (национальная конкурентоспособность) – способность ее фирм и отраслей опережать соперника в завоевании и укреплении позиций на зарубежных рынках.

Контрактные совместные предприятия – форма привлечения иностранных инвестиций в Китае и других странах, предполагающая образование

имущественных комплексов без юридического лица, в которых распределение доходов происходит не в соответствии с долями в уставном капитале, а по договоренности сторон.

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) – наиболее представительная многосторонняя торгово-экономическая организация, действующая в качестве органа Генеральной Ассамблеи ООН.

Коррупция – преступление, заключающееся в прямом использовании должностным лицом прав, предоставленных ему по должности, в целях личного обогащения; коррупцией называют также подкуп должностных лиц.

Кумулятивный индекс либерализации ЕБРР – индекс, рассчитываемый Европейским банком реконструкции и развития как среднеарифметическая величина из суммы различных показателей (например, доля свободных цен в ценах товаров и услуг, кредитные операции частных коммерческих банков).

Кэйрэцу – группировки средних и мелких японских компаний вокруг крупных корпораций без участия финансовых учреждений. Головные компании «кэйрэцу» сочетают собственную производственную деятельность с финансовым управлением группой, т.е. функциями холдинга и производственной кооперацией с ее участниками.

Лесистость – доля территории страны (континента), покрытая лесами (в %). По этому показателю выделяются страны сильнолесистые (50–95%), среднелесистые (10–50%) и слаболесистые (менее 10%).

Либерализация (дерегуляция) экономики – процесс уменьшения государственного регулирования хозяйственной деятельности.

Макиладорас – предприятия по обработке и сборке поступающих в Мексику из США комплектующих материалов. Эти предприятия расположены в хозяйственных зонах Мексики, граничащих с США. На них распространяются нормы приграничной торговли.

Макроэкономическая (финансовая) стабилизация – макроэкономические мероприятия, прежде всего подавление инфляции, укрепление денежной единицы и достижение устойчивости валютного курса.

Межгосударственная организация межрегионального характера, объединяющая преимущественно развитые страны.

Международная (внешняя) трудовая миграция – территориальные перемещения населения через государственные границы с целью вступить в трудовые отношения с работодателями в другой стране.

Международная ассоциация развития (МАР) – международная валютно-финансовая организация группы Всемирного банка, занимающаяся предоставлением займов (кредитов) для приоритетных, экономически и технически обоснованных проектов в рамках национальной экономики, прежде всего развивающихся государств.

Международная валютно-финансовая организация группы Всемирного банка, занимающаяся поощрением иностранных инвестиций на производственные цели, особенно в развивающихся странах, а также предоставлением гарантий, включая страхование и перестрахование некоммерческих рисков на инвестиции одного государства – члена МАГИ в другом государстве-члене.

Международная неправительственная организация – любая международная организация, учрежденная без межправительственного соглашения.

Международные неправительственные организации, в отличие от межгосударственных (межправительственных) организаций, не являются субъектами международного (публичного) права, однако такие организации осуществляют свою деятельность в национальной, региональной и международной системе отношений межгосударственного или иного характера и имеют статус юридического лица.

Международная организация труда (МОТ) – специализированное учреждение системы ООН, содействующее решению проблем обеспечения занятости и роста уровня жизни, охраны здоровья трудящихся, повышения сотрудничества между предпринимателями и трудящимися.

Международная таможенная организация (МТО) – многосторонняя торгово-экономическая организация, ранее действовавшая под названием Совета таможенного сотрудничества (СТС). Занимается разработкой и распространением единых таможенных принципов и правил с целью ускорения мирового товарооборота, унификации и облегчения перемещения товаров и физических лиц через таможенные границы при обеспечении контрольных и фискальных функций таможни.

Международная торговая палата (МТП) – неправительственная организация, являющаяся наиболее авторитетным в мире органом частного предпринимательства, объединяющим компании и национальные союзы предпринимателей развитых и развивающихся стран, и занимающаяся содействием развитию предпринимательства в мире путем поощрения торговли, инвестиций и открытых рынков, свободного движения капиталов.

Международная финансовая корпорация (МФК) – международная валютно-финансовая организация группы Всемирного банка, работающая в отличие от МБРР на микроуровне, т.е. финансирует не правительства, а непосредственно предприятия. МФК – крупнейший в мире источник прямого финансирования проектов частных капиталовложений в развивающихся странах.

Международная экономическая интеграция – процесс срастания экономик соседних стран в единый хозяйственный комплекс на основе 1лубоких и устойчивых экономических связей между их компаниями.

Международная экономическая интеграция (МЭИ) – взаимоприспособление национальных экономик, включение их в единый воспроизводственный процесс в интернациональных масштабах.

Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ) – самостоятельная межправительственная организация, входящая в систему ООН; поощряет и содействует развитию атомной энергии и ее практическому применению в мирных целях, а также проведению исследований в этой области.

Международное производство товаров и услуг – выпуск продукции материнскими компаниями ТНК и их зарубежными филиалами на базе интернационализации производства путем объединения технологических циклов через государственные границы и расширения географических направлений производственных связей между предприятиями, входящими в системы ТНК в разных странах.

Международное разделение труда – специализация отдельных стран на производстве определенных товаров и услуг, которыми эти страны обмениваются между собой.

Международное разделение труда (МРТ) – разделение труда между странами и народами, предполагающее концентрацию усилий и ресурсов на изготовлении продукции для внешнего рынка, специализацию деятельности.

Международные экономические организации – организации двух типов: межправительственные (межгосударственные), участниками которых являются непосредственно государства, и неправительственные, в состав которых входят объединения производителей, компании и фирмы, научные общества и другие организации.

Международные экономические отношения (мирохозяйственные связи) – экономические отношения между резидентами и нерезидентами, т.е. физическими и юридическими лицами разных стран.

Международные экономические отношения (МЭО) – система хозяйственных связей между экономиками различных стран, основанная на международном разделении труда, современной формой которой является международная экономическая интеграция.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) – международная валютно-кредитная организация, концентрирующая свое внимание на оказании помощи развивающимся государствам и странам с переходной экономикой, в том числе СНГ, в целях их долгосрочного экономического развития. Этот банк часто называют Всемирным банком.

Международный валютный фонд (МВФ) – одна из ведущих международных финансово-кредитных организаций, осуществляющая помощь странам-членам на кредитной основе в периоды макроэкономических кризисов.

Международный рынок рабочей силы – единство трудовой эмиграции и трудовой иммиграции.

Международный стратегический альянс – сотрудничество различных ТНК с целью объединения научного потенциала корпораций, производственного кооперирования, раздела рисков.

Международный технологический обмен – в широком смысле – проникновение любых научно-технических знаний и обмен производственным опытом между странами; в узком смысле – передача научно-технических знаний и опыта, относящихся к воспроизводству конкретных технологических процессов.

Межправительственная (межгосударственная) организация – международная организация, учреждаемая на основе договора между государствами для выполнения определенных целей.

Межправительственная российско-американская комиссия по экономическому и технологическому сотрудничеству – организация, созданная в 1993 г. с целью расширения сотрудничества в области энергетики, освоения космоса, конверсии, торговли, науки и техники, охраны окружающей среды.

Межправительственный форум, созданный в 1989 г. и объединяющий 21 государство Азиатско-Тихоокеанского региона. В рамках рабочих органов форума вырабатываются региональные правила ведения торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проводятся встречи отраслевых министров и экспертов.

Меркантилистская теория международной торговли – рекомендует стране ограничивать импорт (кроме сырья), стараясь все производить са-

мим, и всячески поощрять экспорт, особенно готовых изделий, добиваясь притока валюты (золота) в страну.

МЕРКОСУР – Общий рынок стран Южного конуса, созданный в 1991 году Аргентиной, Бразилией, Парагваем и Уругваем.

Механизм МЭИ – система экономических методов, организационных мер и институтов, обеспечивающих осуществление МЭИ.

Минеральное сырье и топливо (полезные ископаемые) – природные минеральные образования земной коры органического и неорганического происхождения, которые могут быть эффективно использованы в сфере материального производства.

Минеральные ресурсы – запасы используемых полезных ископаемых (рудных и нерудных), залегающих в недрах суши и прилегающих акваторий (государства, континента или всего мира).

Мировой (Всемирный) рынок товаров и услуг – по **широкому** определению – совокупность национальных рынков товаров и услуг, по узкому определению – совокупность только тех национальных товаров и услуг, которые продаются и покупаются на внешнем рынке (см. *Торгуемые и неторгуемые товары и услуги).*

Мировой земельный фонд – величина земной суши. Структура мирового земельного фонда – соотношение площадей, занятых посевами сельскохозяйственных культур, пастбищами, лесами, населенными пунктами, промышленными предприятиями, дорогами и т.д.

Мировой финансовый рынок (мировые рынки капитала) – совокупность финансово-кредитных организаций, которые в качестве посредников перераспределяют финансовые активы между кредиторами и заемщиками, продавцами и покупателями финансовых ресурсов. Мировой финансовый рынок можно рассматривать с разных точек зрения. Например, с функциональной точки зрения его можно разбить на такие рынки, как валютный, деривативов, страховых услуг, кредитный, акций, которые в свою очередь разбиваются на еще более узкие. Так, кредитный рынок часто подразделяют на рынок долгосрочных ценных бумаг и рынок банковских кредитов.

Мировые финансовые центры – те места в мире, где торговля финансовыми активами между резидентами разных стран имеет особенно большие масштабы. Это прежде всего Нью-Йорк и Чикаго – в Америке, Лондон, Франкфурт, Париж, Цюрих, Женева, Люксембург – в Европе, Токио, Сингапур, Гонконг, Бахрейн – в Азии. В будущем мировыми финансовыми центрами могут стать и нынешние региональные центры – Кейптаун, Сан-Паулу, Шанхай и др. К ним относят и некоторые оффшорные центры, прежде всего в бассейне Карибского моря – Панаму, Бермудские, Багамские, Каймановы, Антильские и другие острова.

Многосторонние валютно-финансовые и кредитные организации – организации, играющие все более заметную роль в мировой экономике и являющиеся форумом для налаживания валютно-расчетных отношений между странами разного уровня развития.

Многосторонние торгово-экономические организации – организации, занимающиеся разработкой и реализацией торгово-политических и других задач в области международной торговли. Основную роль в формиро-

вании мировых торговых потоков играет сравнительно небольшой круг торгово-экономических организаций: ВТО/ГАТТ, ЮНКТАД, МТО, МТП.

Модель «летящие гуси» – модель, предполагающая наличие страны-лидера, осуществляющей инвестиции, передачу технологий и организационного опыта с целью модернизации и развития экспортных производств, одновременно расширяя свой рынок сбыта. Разработана в начале 30-х гг. и реализована Японией в экономических отношениях с рядом новых индустриальных стран первой волны.

Модель международной специализации страны – устойчивое преобладание в экспорте страны тех или иных товаров и услуг.

Монетарное золото – часть официальных золотовалютных резервов, золото в государственных хранилищах.

Наукоемкие отрасли – современные отрасли, где доля расходов на НИОКР составляет свыше 3,5% общих затрат, а численность научного персонала – не менее 2,5% всей численности работников.

Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) – работы, имеющие целью разработку и реализацию научных идей.

Научные ресурсы (научно-технический потенциал) – совокупность факторов, характеризующих состояние и возможности развития технического прогресса в данной стране или отрасли. Включают материально-техническую базу науки, научные кадры, накопленный фонд открытий, изобретений и образцов техники и технологии, систему организации и финансирования научных исследований.

НАФТА – Североамериканская ассоциация свободной торговли, созданная США, Канадой и Мексикой в декабре 1992 г. Соглашение вступило в силу в январе 1994 г.

НАФТА – см. *Североамериканское соглашение о свободной торговле*

Национальный режим – торгово-политический режим, при котором (за исключением мероприятий, специально предназначенных для регулирования импорта) иностранные товары должны обращаться на национальном рынке на тех же условиях, что и отечественные.

Неопротекционизм – система защиты внутреннего рынка развитыми государствами путем введения нетарифных ограничений (санитарные, экологические стандарты, квотирование и лицензирование) на продукцию развивающихся стран.

Несбалансированность питания – несоответствие структуры личного потребления продовольствия медицинским нормам, в большинстве стран – из-за недостатка в рационе белков животного происхождения.

Нефтедоллары – средства от добычи и экспорта нефти, вывезенные за пределы нефтедобывающей страны. Благодаря благоприятной мировой конъюнктуре на нефть арабские страны Персидского залива превратили дополнительные ресурсы в капиталовложения, основная часть которых осуществлялась в долларах.

Новые индустриальные страны – государства, основу экономики и экспортного потенциала которых в результате динамичного хозяйственного развития в 70–90-е гг. составили трудоемкие отрасли промышленности. В Юго-Восточной Азии к их числу относятся Малайзия, Таиланд, Индоне-

зия и Филиппины, в Западной Азии – Турция, в Латинской Америке – Чили, Бразилия и др.

Ноу-хау – непатентованное научно-техническое достижение и производственный опыт конфиденциального характера.

Общая система претеренций – система, предусматривающая снижение или отмену таможенных пошлин всеми промышленно развитыми странами в торговле с развивающимися государствами на невзаимной основе, т.е. без требования со стороны последних встречных торгово-политических уступок.

Общий рынок – форма международной экономической интеграции, которая знаменуется подписанием договора, охватывающего «четыре свободы» пересечения государственных границ – для товаров, услуг, капитала и людей. В этом случае в интеграционный процесс включаются факторы производства и до некоторой степени гармонизация внешнеэкономической политики.

Объекты МЭИ – товары и услуги, материально-денежные и трудовые ресурсы, являющиеся предметом международного производственного и научно-технического сотрудничества и обмена.

Односекторный тип системных реформ – тип трансформации социально-экономической системы, при котором с самого начала разрушается плановый механизм и создание рыночной экономики осуществляется только на базе рыночного механизма и новой политической системы.

ОПЕК – организация стран – экспортеров нефти. Создана главными нефтедобывающими странами Азии, Африки и Латинской Америки в 1960 г. для усиления коллективной защиты интересов этих стран, поддержания единых цен на нефть, повышения прибыли от ее реализации на мировом рынке, поощрения нефтеразведки и нефтедобычи и т.д. На долю стран – членов ОПЕК приходится около 75% мировых достоверных запасов нефти и более 1/3 мировой добычи.

Организация Объединенных Наций – состоит из Генеральной Ассамблеи (ГА), Совета Безопасности (СБ), Экономического и Социального Совета (ЭКОСОС), Совета по Опеке (СО), Международного Суда, Секретариата и Генерального Секретаря.

Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО) – центральный координирующий орган в рамках системы ООН по вопросам промышленного развития и сотрудничества на глобальном, региональном, национальном и отраслевом уровнях.

Организация экономического сотрудничества (ОЭС) – интеграционная группировка, созданная в 1985 г. в составе Пакистана, Турции и Ирана. В 1992 г. к ней присоединились Азербайджан, Казахстан, Киргизия, Таджикистан, Туркмения, Узбекистан. Помимо экономических мотивов интеграции в рамках ОЭС господствует идея исламского единства стран региона.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)

Открытая экономика – экономика, в условиях которой государство не может реализовывать свою макроэкономическую политику, основываясь на предположении, что оно действует в закрытой народнохозяйственной системе. Необходимым условием «открытости» национальной экономики является наличие сильных внешнеэкономических ограничений.

Отраслевая структура занятости – соотношение между численностью занятых в сфере материального производства и непроизводственной сфере, в промышленности и сельском хозяйстве и т.д. Именно эти соотношения в первую очередь определяют отнесение той или иной страны к аграрному, индустриальному или постиндустриальному типу экономиКи.

Официальные золотовалютные резервы – принадлежащие государству активы, предназначенные для обеспечения платежеспособности страны по ее международным финансовым обязательствам, прежде всего в сфере валютно-расчетных отношений. Другая важная задача золотовалютных резервов – воздействие на макроэкономическую ситуацию в стране.

Оффшорные центры – территории, где действуют налоговые, валютные и другие льготы для тех нерезидентов, которые базируют свои счета и фирмы на этих территориях, но осуществляют хозяйственные операции исключительно с другими странами. Это преимущественно островные государства, некоторые из которых уже превратились в региональные финансовые центры (Кипр и др.), а некоторые расположены рядом с мировыми финансовыми центрами (Лихтенштейн, Ирландия, Нормандские острова и др., особенно в бассейне Карибского моря) или на территории стран – важных участников мирового финансового рынка (так, отдельные штаты США и кантоны Швейцарии представляют оффшорные льготы тем компаниям, которые на их территории осуществляют хозяйственные операции исключительно с другими странами).

Паритет покупательной способности (ППС) – соотношение между национальными валютами по их покупательной способности.

Первичные энергоресурсы – нефть, газ, уголь, атомная и гидроэнергия, нетрадиционные источники энергии.

Первичный сектор экономики – сельское и лесное хозяйство, охота и рыболовство.

Передача технологии – купля-продажа научно-технических разработок и/или созданных производственно-технологических процессов.

Политический союз – превращение интеграционного объединения в конфедеративное государство со всеми вытекающими последствиями, включая образование центральных органов управления, обладающих еще более широкими полномочиями и властью, чем наднациональные институты управления.

Поправка Джексона–Вэника – поправка к Закону США 1974 г. о торговле, внесенная в период «холодной войны» сенаторами Джексоном и Вэником. Она увязывала предоставление СССР режима наибольшего благоприятствования с вопросом эмиграции из СССР. Эта поправка сохраняется до сих пор, т.е. режим наибольшего благоприятствования предоставляется России на основе ежегодной временной приостановки Президентом США действия поправки Джексона–Вэника, которая в любой момент может быть отменена в одностороннем порядке. Отсюда экспорт готовых промышленных изделий из России в США лишен в настоящее время прочной юридической базы.

Постепенные системные реформы – длительные, менее глубокие преобразования социально-экономической системы.

Постиндустриализация – переход от индустриального общества к постиндустриальному, начавшийся в развитых странах в середине XX в., а в остальных группах стран – позже.

Предприниматели – владельцы компаний и менеджеры, не являющиеся собственниками компаний, а также те организаторы бизнеса, которые сочетают в одном лице владельцев и управляющих.

Предпринимательский ресурс (предпринимательский потенциал, предпринимательские способности, предпринимательство) – способность к эффективной организации взаимодействия таких экономических ресурсов, как труд, земля, капитал, знания, для осуществления хозяйственной деятельности. Этот ресурс реализуется в сфере менеджмента, т.е. при управлении деятельностью фирм и организаций. В состав предпринимательского ресурса входят его носители (предприниматели), инфраструктура (рыночные институты), этика и культура.

Прогнозные (геологические) запасы полезных ископаемых – ориентировочные запасы, определенные на базе теоретических расчетов и выборочных геологических изысканий.

Программы структурной адаптации – программы, предложенные Всемирным банком и МВФ с целью оздоровления экономики развивающихся стран и проведения эффективной макроэкономической политики. Включают повышение эффективности государственных инвестиций, либерализацию торговли, жесткие налоговые и финансовые меры, улучшение климата для иностранных инвестиций.

Продовольственная сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО) – специализированное учреждение системы ООН, содействующее развитию аграрного производства, лесоводства и рыболовства в целях ликвидации голода, улучшения питания и качества жизни.

Промышленная политика – активное вмешательство государства в распределение ресурсов между отраслями и в организацию отраслей с целью формирования определенной структуры промышленности.

Протекционизм – государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции. Проводится через высокие ставки таможенного тарифа (таможенные пошлины) на ввозимые из-за рубежа товары, а также через систему нетарифных ограничений (количественные и валютные ограничения импорта товаров, сложная для них таможенная процедура – таможенная очистка, высокие требования к соответствию импортируемых товаров национальным техническим и санитарным стандартам, внутренние сборы и налоги на импортные товары, жесткое антидемпинговое законодательство и т.п.).

Радикальные системные реформы («шоковая терапия») – решительные, широкие и быстрые системные преобразования в рамках односекторного пути трансформации.

Разведанные запасы полезных ископаемых – общие (конечные) извлекаемые ресурсы, конкретизированные с помощью геологических изысканий и территориально зафиксированные.

Рационализация – преимущественная ориентация внешнеэкономических связей страны на свой и соседние регионы мира.

Режим наибольшего благоприятствования – торгово-политический режим, когда товары и услуги страны, которой предоставлен подобный режим, должны пользоваться на рынке страны-импортера условиями во всех отношениях не худшими, чем товары и услуги любого другого государства.

Рентоориентированное поведение – ситуация, когда доходы национального бизнеса во многом зависят не от наличия предпринимательских способностей, а от близости к государственному аппарату, в результате чего предприниматель нацелен на получение ренты от своих личных связей, а не обычной, классической предпринимательской прибыли.

Реституция – возвращение изъятой тоталитарными режимами собственности прежним владельцам (в форме денежной компенсации либо в виде ценных бумаг, либо в натуре).

САДК – Сообщество развития Юга Африки – политико-экономический региональный блок, созданный в 1992 г. на базе Конференции по координации стран Юга Африки (САДКК).

Север – Юг – разделение стран в мировом хозяйстве по уровню социально-экономического развития на развитые – Север и отставшие – Юг.

Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) – интеграционная группировка, объединяющая США, Канаду и Мексику.

Сельскохозяйственные угодья – пашни, многолетние насаждения (сады, виноградники, плантации), естественные луга и пастбища.

Семейный подряд – система организации сельскохозяйственного производства в КНР, в рамках которой земля передается крестьянам в аренду, фиксированная часть урожая реализуется ими государству, а оставшейся продукцией они распоряжаются по своему усмотрению.

Система ООН – состоит из самой Организации Объединенных Наций с ее главными и вспомогательными органами, 18 специализированных учреждений, Международного агентства по атомной энергии (МАГАТЭ) и ряда программ, советов и комиссий.

Системные реформы – реформы в ходе осуществления перехода от одной социально-экономической системы к другой.

Содружество Независимых Государств (СНГ) – интеграционная группировка на постсоветском пространстве, включающая все бывшие советские республики, кроме стран Балтии.

Социально-экономическая модель – совокупность форм организации экономической и социальной жизни тех или иных стран, обладающая определенным набором характеристик, отличающих ее от соответствующих моделей других стран.

Специализированное учреждение ООН – структурный орган ООН, занимающийся определенным направлением международной экономической деятельности (Всемирная торговая организация, Всемирная организация интеллектуальной собственности, Международная организация труда и др.).

Специализированное учреждение системы ООН, занимающееся защитой прав на изобретения, товарные знаки, промышленные образцы, модели и т.д.

Специализированные международные экономические и научно-технические организации – международные экономические организации, деятельность которых охватывает самые различные сектора мирового хозяйства: решение сложных проблем промышленного развития и стабилизации сельскохозяйственного производства в мире, защита интеллектуальной собственности, мирное развитие атомной энергии, обеспечение занятости и условий труда и т.д.

Специальные права заимствования (СДР) – эмитированная МВФ для стран – участниц Фонда специальная международная валюта для расчетов между государствами. Однако СДР не смогли потеснить доллар и другие ключевые валюты в международных валютно-расчетных отношениях и официальных резервах.

Специальные экономические зоны – территориальные комплексы с особо льготным режимом для иностранных инвесторов, существующие на юго-восточном побережье Китая. Экспортная направленность промышленности здесь сочетается с развитием сельского хозяйства, финансового сектора, туризма и т.д.

Спецэкспортеры и специмпортеры – компании или организации, которым предоставлено эксклюзивное право на проведение экспортно-импортных операций определенными товарами.

Субъекты МЭИ – экономически обособленные стороны, осуществляющие международное производственное, научно-техническое, экономическое и другое сотрудничество, а также обмен товарами и услугами.

Таможенный союз – форма международной экономической интеграции, в соответствии с которой наряду с отменой внешнеторговых ограничений устанавливается единый таможенный тариф и проводится единая внешнеторговая политика (гармонизация) в отношении третьих стран.

Таможенный союз (ТС) – соглашение двух и более государств об упразднении таможенных пошлин в торговле между ними, форма коллективного протекционизма. Согласно ст. XIV Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), ТС предполагает замену нескольких таможенных территорий одной при полной отмене таможенных пошлин внутри ТС и создание единого внешнего таможенного тарифа.

Твердая валюта – валюта, обладающая полной конвертируемостью в другие валюты как по текущим операциям (торговля, некоммерческие трансферты), так и в сфере экспорта и импорта капитала.

Теневая экономика – всякая экономическая деятельность, не зарегистрированная официально уполномоченными органами; такой уклад в экономике, который складывается вопреки правовым нормам и формальным правилам хозяйственной жизни.

Теория абсолютных преимуществ во внешней торговле – рекомендует стране импортировать те товары, по которым у нее издержки производства выше, чем у зарубежных стран, и экспортировать те товары, по которым у нее издержки производства ниже, чем за рубежом, т.е. имеются абсолютные преимущества.

Теория единой цивилизации – социокультурная теория, в основе которой лежит идея о постепенном движении всех стран мира к единому политическому, социальному и экономическому строю – либеральной демократии, т.е. к такому строю, который уже достигнут на Западе. Для данной теории модернизация общества всюду аналогична его вестернизации (см. *Вестернизация.)*

Теория конкурентных преимуществ – констатирует, что международная конкурентоспособность национальных отраслей и подотраслей зависит от того, в какой макросреде они действуют в своей собственной стране.

Теория открытой экономики – предполагает, что рыночная конкуренция является наилучшим регулятором экономического развития как на национальном уровне, так и в масштабах мировой экономики.

Теория созидательного разрушения – утверждает, что капитализм, создавая новые эффективные производства, разрушает прежние неэффективные.

Теория соотношения факторов производства – констатирует, что страна экспортирует товары, выпуск которых базируется на обильных для данной страны факторах производства, и импортирует те товары, для выпуска которых она хуже наделена такими факторами.

Теория сравнительных преимуществ во внешней торговле – рекомендует стране импортировать тот товар, издержки производства которого в стране выше, чем у экспортируемого товара, т.е. по которому у нее нет сравнительных преимуществ.

Теория столкновения цивилизаций – строится на идее, что мир становится все более многополярным, состоит из восьми главных цивилизаций – западной, исламской, индуистской, китайской, японской, православной, африканской, латиноамериканской, а их идущая модернизация не идентична вестернизации.

Техническая помощь – помощь в приобретении знаний и навыков в определенных сферах деятельности, обычно в области экономики и управления. Денежные средства, выделяемые международными экономическими организациями и отдельными странами в рамках технической помощи, не поступают непосредственно в распоряжение принимающей стороны, а направляются на оплату и организацию работы соответствующих специалистов-консультантов.

Технополис (научный парк) – научно-производственный территориальный комплекс по разработке и производству наукоемкой продукции.

Топливно-энергетический комплекс (ТЭК) – совокупность отраслей по добыче и переработке всех видов топлива (топливная промышленность), производству электроэнергии и ее транспортировке (электроэнергетика).

Торговый раунд – переговорные конференции ВТО/ГАТТ, направленные на выработку соглашений по снижению тарифных и нетарифных барьеров в торговле. За время существования ГАТТ эти переговорные конференции заняли в общей сложности 25 лет, до 1994 г. прошло восемь торговых раундов.

Торгуемые и неторгуемые товары и услуги – товары и услуги, участвующие и не участвующие в международной торговле.

Транснационализация хозяйственной жизни – процесс усиления роли транснациональных корпораций в мировой экономике.

Транснациональная корпорация (ТНК) – объединение предприятий, состоящее из головной компании и зарубежных филиалов.

Транснациональная финансово-промышленная группа (ТФПГ) – финансово-промышленная группа, объединяющая юридических лиц, которые находятся под юрисдикцией государств-членов СНГ.

Транснациональная финансово-промышленная группа, созданная на базе межправительственных соглашений государствами-членами СНГ.

Транспортоемкость национальной экономики – показатель, выражающий соотношение между перевозками и производством (т-км на 1 долл. ВВП).

Трансформационный спад – экономический спад, связанный с переходом к другой экономической системе. Характерен для стран Центральной и Восточной Европы и особенно для стран – членов СНГ.

Трастовое управление – соглашение на продажу собственности в управление какому-либо лицу или фирме. Управление осуществляется в пользу другого лица или фирмы (бенефициария) на оговоренных условиях.

Третий мир – развивающиеся страны Азии, Африки, Латинской Америки, общими чертами которых является низкий уровень душевого дохода, высокие темпы роста населения, высокая степень технологической и финансовой зависимости от развитых государств.

Третичный сектор экономики – сфера услуг.

Трудовая иммиграция – потоки мигрантов, направляющихся в страну.

Трудовая эмиграция – потоки мигрантов, направляющихся из страны с целью изменения условий занятости.

Трудовые ресурсы – часть населения страны, обладающая необходимым физическим развитием, умственными способностями и знаниями для работы. Численность трудовых ресурсов характеризует потенциальную численность работников, которыми располагает общество, и определяет максимально возможный спрос на рабочие места.

Трудоспособное население – население в трудоспособном возрасте за вычетом инвалидов и других нетрудоспособных лиц.

Управление внешним долгом – набор мер по предотвращению или смягчению долгового кризиса. В их числе экономические меры (минимизация величины внешних заимствований, реструктуризация накоплений задолженности, повышение эффективности использования привлеченных финансовых ресурсов, повышение возможностей государственного бюджета по обслуживанию внешнего долга), политические (поддержание политической стабильности в стране и хороших отношений с внешними кредиторами), социальные (обеспечение социальной стабильности) и меры по обеспечению национальной безопасности (прежде всего сохранение независимой от кредиторов внешней и внутренней политики). Ключевым условием при проведении политики управления внешним долгом является возможность страны так использовать внешние заимствования, чтобы это обеспечило ей как достижение собственных целей, так и уменьшение внешнего долга.

Финансовая помощь – предоставление зарубежным странам финансовых ресурсов на условиях, более льготных, чем коммерческие, при которых обычно фант-элемент составляет не менее 25% (см. *Грант-элемент*).

Финансовые ресурсы мира – по широкому определению – совокупность финансовых ресурсов всех стран, международных организаций и международных финансовых центров мира; по узкому определению – только те финансовые ресурсы, которые используются в международных экономических отношениях, т.е. отношениях между резидентами и нерезидентами. Граница между широким и узким определениями все больше размывается по мере глобализации мировых финансов.

Формы международных экономических отношений (мирохозяйственных связей) – международная торговля товарами и услугами, международное движение капитала, международная миграция рабочей силы, международная передача технологий (международная торговля знаниями), международные валютно-расчетные отношения.

Хозяйственный механизм – совокупность форм и методов регулирования хозяйственной жизни тех или иных стран.

Хозяйственный цикл – регулярно (каждые четыре–семь лет) повторяющиеся колебания хозяйственной конъюнктуры, в ходе которых экономика проходит четыре фазы: кризис (рецессию), депрессию, оживление и подъем (бум).

Хуацяо – этнические китайцы, постоянно проживающие за пределами своей исторической родины. Значительную их часть составляют граждане стран Юго-Восточной Азии. Предпринимателям-китайцам принадлежит ведущая роль в хозяйственной жизни стран ЮВА.

ЦЕИ или CEFTA – Центрально-европейская инициатива или Центрально-европейская зона свободной торговли, в которую вошли Центрально-европейские страны: Польша, Венгрия, Чехия, Словакия и Словения (вступила позже). Они образовали в декабре 1992 г. зону свободной торговли.

Центр – Периферия – взаимодействие в мировом хозяйстве развитых и развивающихся стран, в ходе которого основные импульсы развития исходят от Центра.

По широкому определению – сумма всех национальных экономик мира, по узкому определению – совокупность только тех частей национальных экономик, которые взаимодействуют с внешним миром.

ЭКОВАС – Экономическое сообщество западно-африканских государств. Создано в 1975 г., в состав входят 16 государств.

Экологический кризис – напряженное состояние взаимоотношений между человечеством и природой, характеризующееся несоответствием развития производительных сил и производственных отношений в человеческом обществе ресурсно-экологическим возможностям биосферы. Характеризуется не просто и не столько усилием воздействия человека на природу, сколько резким увеличением влияния измененной людьми природы на общественное развитие.

Экономическая демократия – система трудовых отношений, которая основана на идее соучастия каждого работника в капитале компании, ее прибылях и управлении.

Экономическая дивергенция – усиление различий между странами по уровню экономического развития и ряду важнейших экономических показателей (темпы роста ВВП, уровень безработицы и инфляции, бюджетный дефицит, платежный баланс и др.).

Экономически активное население – население, участвующее в общественном производстве или желающее в нем участвовать (т.е. безработные, получающие пособие по безработице).

Экономический и валютный союз – форма международной экономической интеграции, при достижении которой договоры о зоне свободной торговли, таможенном союзе и общем рынке дополняются соглашениями о проведении общей экономической и валютной политики. Следствием экономического и валютного союза выступает введение наднациональных институтов управления интеграционным сообществом государств-членов.

Экономический и Социальный Совет (ЭКОСОС) – главный экономический орган системы ООН, занимающийся координацией экономической и социальной деятельности ООН и соответствующих специализированных учреждений и институтов.

Экспортная квота – отношение экспорта товаров (и услуг) к ВВП или ВНП страны.

Экспортоориентированная индустриализация – курс на продвижение местных промышленных товаров на внешний рынок путем стимулирования экспортных производств с привлечением иностранного капитала и опыта.

Экспортоориентированная модель развития – ориентация создаваемых новых отраслей преимущественно на внешний рынок, иногда в сочетании с активным привлечением к экспортному производству иностранного капитала, реже – в сочетании с низкими ввозными пошлинами. ЭКЮ – созданная в 1979 г. расчетная единица ЕС, величина которой определяется на основе «корзины» валют стран-членов; не является платежным средством, не выпускается в виде банкнот и монет.

ЮДЕАК – Таможенный и экономический союз Центральной Африки – создан в 1967 г. в составе 6 стран – организации, которые ставят перед собой задачи, направленные на развитие интеграционных процессов.

Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР) – интеграционное объединение в составе Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Тестовые задания I уровня

1. Основная проблема, стоящая перед всеми экономическими системами, связана с...

а) производственными возможностями;

б) факторами производства;

в) ограниченностью ресурсов;

г) технологиями.

2. Что из предложенного объясняет существование ограниченности в любом обществе?

а) невозможность обеспечить всех членов общества товарами, которые они бы хотели иметь;

б) более быстрый, по сравнению с ростом производства, прирост населения;

в) неограниченность потребностей людей при ограниченности ресурсов;

г) закупка правительством слишком большого, по сравнению с другими потребителями, числа товаров и услуг.

3. Основная часть населения страны, где живет Яко Мабут, занимается ловлей рыбы, овощеводством и вырубкой леса. «Люди занимаются этим уже много лет и еще долго будут делать то же самое» – говорит отец Яко. Какая экономическая система в этой стране?

а) командная; в) традиционная;

б) смешанная; г) рыночная.

4. Что используется в экономике для описания СИТУАЦИИ ВЫБОРА?

а) факторы производства; в) благосостояние;

б) доход; г) альтернативная стоимость.

5. Что из перечисленного ассоциируется с именем Генри Форда?

а) изобретение автомобиля;

б) использование графиков для иллюстрации законов спроса и предложения;

в) изобретение сборочной линии (конвейера);

г) изобретение двигателя внутреннего сгорания.

6. Какое из политических решений поддерживали меркантилисты?

а) объявление свободной торговли между Францией и Англией;

б) оказание технической помощи французским колониям в целях улучшения их промышленного производства;

в) введение ограничений на промышленное производство в американских колониях;

г) оказание помощи американским колониям в торговле с зарубежными странами.

7. Когда физиократы говорили «Laissez faire», они имели ввиду то что…

а) правительство не должно пытаться регулировать экономику;

б) деловая активность должна управляться правительством;

в) с/х и смежные с ними отрасли должны регулироваться правительством;

г) правительство должно стремиться к достижению положительного торгового баланса.

8. Кто написал книгу «Небезопасно при любых скоростях», которая дала начало общественным движениям по защите прав потребителя?

а) Ральф Надер; в) Адам Смит;

б) Джон Мейнард Кейнс; г) Альфред Маршалл.

9. В каком из перечисленных ниже государств экономика построена на чисто рыночных экономических отношениях?

а) США; в) Япония;

б) Франция; г) ни в одном из вышеперечисленных.

10. Для того чтобы определить уровень жизни в стране (если стабильные цены), необходимо...

а) ВНП умножить на население и сравнить с предыдущим годом;

б) ВНП разделить на население и сравнить с ценами;

в) население разделить на ВНП и сравнить с предыдущим годом;

г) ВНП разделить на население и сравнить с результатом предыдущего года.

11. Американский импортер купил у швейцарской ювелирной фирмы 10 часов по 200 франков за штуку. На момент продажи курс швейцарского франка составлял 0,60$. Сколько импортер заплатил за франки, необходимые для покупки часов?

а) 333,33$; в) 1200$;

б) 666,67$; г) 2000$.

12.Что является лучшим объяснением того, почему страны торгуют друг с другом?

а) они приобретают престиж в результате этой операции;

б) обе стороны получают выгоду от этой операции;

в) одна страна разбогатеет за счет другой;

г) это дает возможность обеим странам получать доход от пошлины товары.

13. Какая задача стоит перед всеми экономическими системами?

а) как сбалансировать импорт и экспорт;

б) как сбалансировать государственный бюджет;

в) как использовать ограниченные ресурсы наиболее рационально;

г) как сэкономить деньги для уменьшения национального долга.

14. Если страна использует все человеческие и материальные ресурсы, то большее количество какого-либо продукта...

а) может быть произведено только частными предпринимателями, но не государством;

б) может быть произведено только при сокращении производства каких-либо иных товаров;

в) может быть произведено только при общем снижении цен;

г) не может быть произведено.

15. Экономическая модель...

а) точно копирует реальный мир;

б) предполагает математическую форму записи;

в) используется только в макроэкономическом анализе;

г) является инструментом экономических прогнозов.

16. Если область А начнет специализироваться на сельхозпродукции, а область Б – на машиностроении, то вероятнее всего...

а) увеличится взаимозависимость стран А и Б;

б) производительность труда снизится в области Б, а в области А – увеличится;

в) увеличится занятость в областях А и Б;

г) увеличатся государственные капитальные вложения.

17. Если альтернативная стоимость производства какой-либо продукции ниже для одной страны, чем для другой, говорят, что первая страна имеет...

а) абсолютное преимущество;

б) положительный торговый баланс;

в) сравнительное преимущество;

г) отрицательный торговый баланс.

18. Для того чтобы определить к какому типу относится экономическая система, следует выяснить...

а) каким образом выбирается правительство в данной стране;

б) каким образом решаются вопросы, связанные с производством и распределением товаров и услуг;

в) влияние тех или иных политических партий на жизнь страны;

г) используются ли в промышленности данной страны передовые технологии.

19. Из перечисленного ниже принцип убывающей отдачи наилучшим образом проявляется...

а) в увеличении безработицы;

б) в нестабильности экономического развития;

в) в вытеснении с рынка маленьких компаний большими компаниями;

г) в уменьшении прироста урожая по мере того, как фермеры используют все больше и больше удобрений.

20. Врачи рекомендовали Марку свежий воздух, и он потратил две недели на то, чтобы переехать в небольшой городок и найти там работу. Его переезд внес вклад в увеличение...

а) как циклической, так и фрикционной безработицы;

б) циклической безработицы;

в) фрикционной безработицы;

г) структурной безработицы.

21. Россия продает Японии лес, а покупает у нее бытовую радиоэлектронику. В результате этих операций...

а) Россия выигрывает, а Япония проигрывает;

б) обе стороны проигрывают;

в) Япония выигрывает, а Россия проигрывает, поскольку продаст сырьевые ресурсы;

г) обе стороны выигрывают.

22. Для стимулирования экономического роста развивающаяся страна должна...

а) увеличить капиталовложения;

б) увеличить потребление;

в) использовать рыночную систему хозяйствования.

г) использовать централизованное планирование в экономике.

23. Что такое валовой внутренний продукт (ВВП)?

а) сумма всех конечных товаров и услуг;

б) сумма всех реализованных товаров и услуг;

в) сумма всех произведенных товаров и услуг;

г) сумма всех готовых товаров и услуг;

д) сумма всех конечных товаров и услуг, произведенных и реализованных на территории страны как своими, так и иностранными производителями.

24. Валовой внутренний продукт отличается от валового национального продукта (ВНП) тем, что:

а) в ВНП включаются только конечные товары и услуги, произведенные своими национальными резидентами, расположенными на своей национальной территории;

б) ВНП больше (или меньше), чем ВВП на величину сальдо между прибылями и доходами, полученными предприятиями и физическими лицами данной страны за рубежом;

в) ВНП отличается от ВВП на величину сальдо между прибылями и доходами, полученными резидентами данной страны за рубежом, и прибылями и доходами, полученными иностранными резидентами на территории, данной страны.

25. Номинальный ВВП измеряется:

а) в экспортных ценах;

б) в рыночных текущих ценах;

в) в базовых (неизменных) ценах;

г) в ценах предшествующего периода;

д) в мировых ценах.

26. Что понимается под категорией «экономические ресурсы»?

а) естественные ресурсы (земля, недра, водные и лесные ресурсы);

б) трудовые ресурсы;

в) средства производства, созданные людьми;

г) предпринимательские способности;

д) финансовые ресурсы.

27. Выделите, чем отличаются экономические ресурсы от факторов производства:

а) экономические ресурсы то же самое, что и факторы производства;

б) в факторы производства не входят трудовые ресурсы;

в) в экономические ресурсы не включается предпринимательская деятельность;

г) факторы производства – это вовлеченные в процесс производства экономические ресурсы.

28. Что такое средства производства?

а) часть капитала;

б) трудовые ресурсы и капитал;

в) предмет труда и средства труда;

г) все материальные ресурсы.

29. Дайте определение средств труда:

а) часть средств производства, при помощи которых производится продукт;

б) часть материальных ресурсов, необходимых для вовлечения человека в производство;

в) часть средств производства, при помощи которых человек воздействует на вещество природы;

г) часть средств производства, на которые человек воздействует в процессе производства.

30. К экстенсивным факторам экономического развития относятся:

а) увеличение числа занятых работников;

б) рост производительности труда;

в) расширение производственных площадей;

г) увеличение объема инвестиций при сохранении существующего уровня технологии.

31. К интенсивным факторам экономического развития относятся:

а) использование достижений научно-технического прогресса;

б) расширение производственных площадей;

в) повышение квалификации работников;

г) рост производительности труда;

д) повышение фондоотдачи и снижение материалоемкости.

32. Дайте определение разделению труда:

а) закрепление людей, участвующих в производстве, за определенными видами трудовой деятельности;

б) деление народного хозяйства на отрасли производства;

в) распределение людей по профессиям.

33. Стремясь сократить циклическую безработицу, правительство выделяет из бюджета дополнительные средства на финансирование государственных инвестиционных программ. Как эти меры отражаются на индексе стоимости жизни:

а) повысится;

б) понизится;

в) останется неизменным.

34. Что входит в понятие «финансовый рынок»?

а) денежный рынок; г) рынок рабочей силы;

б) рынок патентов; д) рынок услуг.

в) рынок капиталов;

35. Что входит в понятие «денежный рынок»?

а) рынок краткосрочных кредитных операций (до одного года);

б) среднесрочные и долгосрочные кредиты.

36. Что входит в понятие «рынок капиталов»?

а) среднесрочные кредиты;

б) рынок краткосрочных кредитных операций;

в) долгосрочные кредиты;

г) акции;

д) облигации.

37. К каким экономическим последствиям может привести увеличение государственного долга?

а) к усилению инфляции за счет неоправданной эмиссии;

б) к снижению реальных доходов населения;

в) к сокращению производственных возможностей национальной экономики;

г) к расширению инвестиционной деятельности государства;

д) к повышению налоговых ставок с дохода физических и юридических лиц.

38. Какими показателями измеряются возможности участия населения в трудовой деятельности?

а) численность населения;

б) самодеятельное население;

в) занятое население;

г) экономически активное население.

39. Каков по меркам стран Запада так называемый естественный уровень безработицы, %?

а) 4,3; б) 6,2; в) 7.

40. Нулевой процент безработицы нереалистичен и, возможно, нежелателен в экономической политике, за исключением следующих причин:

а) требуется время, чтобы подобрать рабочие места и работников;

б) негуманно заставлять работать более старших;

в) закон о минимальном уровне заработной платы ограничивает возможности занятости;

г) некоторые безработные не хотят работать на тех работах, которые они считают неприемлемыми для них.

41. Под влиянием чего с течением времени меняется цена денег или ресурсов:

а) инфляции;

б) наличия альтернативных возможностей;

в) изменения политической ситуации.

42. Государственное регулирование экономики в рыночном государстве:

а) порождено исключительно интересами бюрократического государственного чиновничества;

б) прежде всего, служит экономическим целям национального финансового капитала;

в) призвано служить укреплению и адаптации существующего строя к изменяющимся условиям путем решения задач, которые сам по себе рыночный механизм решить не может либо решает недостаточно быстро и эффективно;

г) вызвано, в первую очередь, потребностями военно-промышленного комплекса;

д) служит главным средством подавления и эксплуатации лиц наемного труда собственниками средств производства.

43. В стране возник дефицит товаров, растут цены. Какие меры государственной экономической политики вы предпочтете?

а) заморозить цены, ввести штрафные санкции за их повышение;

б) ввести бюджетное субсидирование некоторых цен с целью их снижения;

в) стимулировать капиталовложения в создание новых производственных мощностей;

г) начать выпуск дефицитных товаров на государственных предприятиях;

д) снять количественные ограничения на импорт, снизить таможенные пошлины.

44. Выделите в порядке значимости четыре основных источника доходов государственного бюджета развитых стран:

а) доходы от государственной собственности;

б) налог на наследство;

в) чистые поступления от привлечения средств с рынка свободных капиталов;

г) налог на добавленную стоимость;

д) таможенные пошлины;

е) налог на имущество;

ж) социальные взносы;

з) налог на операции с ценными бумагами;

и) налог на прибыль компании;

к) налог на личные доходы.

45. Какие из перечисленных функций имеют налоги в экономике страны.

а) фискальная;

б) социальная;

в) регулирующая (государственного регулирования экономики).

46. В чем заключаются специфические особенности России по сравнению с другими странами с переходной экономикой (возможно несколько ответов)?

а) высокая доля военно-промышленного комплекса в народном хозяйстве;

б) широкое распространение кустарного производства;

в) структурный кризис в сельском хозяйстве;

г) создание свободных экономических зон.

47. Что представляет собой оборот внешней торговли?

а) объем экспорта;

в) сумму экспорта и импорта;

б) объем импорта;

48. Какой баланс внешней торговли считается активным?

а) импорт большего экспорта;

б) экспорта больше импорта.

49. Какие особенности внешней торговли в мире Вы считаете характерными для последней четверти XX века?

а) расширение ассортимента;

б) отставание объема внешней торговли от роста производства;

в) интернационализация цен;

г) ориентация мировых цен на внутренние;

д) усиление государственного и межгосударственного регулирования;

е) темпы вывоза капитала превосходят темпы роста внешнеторгового оборота;

ж) интеграция условий внешней торговли.

50. Если курс национальной валюты понизится, то как это скажется на условиях экспортной деятельности?

а) отрицательно;

б) положительно.

51. Если увеличивается реальный обменный курс фунта стерлингов, то для Великобритании:

а) импортные товары становятся дороже для английских граждан;

б) падает английский чистый экспорт;

в) увеличивается дефицит текущих операций;

г) все перечисленное верно.

52. Если во Франции повысятся пошлины на импортные товары, то:

а) возрастает французский экспорт;

б) увеличится обменный курс французского франка;

в) уменьшится положительное сальдо баланса текущих операций Франции.

53. Всемирно известная организация «ГРИНПИС» отстаивает право человечества на выживание, как правило, в борьбе с правительственными органами различных стран, хотя именно им общество доверяет обеспечение своего процветания. Причина этого явления кроется...

а) в непонимании отдельными странами всеобщих интересов;

б) в различии взглядов различных людей на одни и те же проблемы;

в) а том, что одни страны приносят в жертву интересы других стран своим эгоистическим выгодам;

г) в ограниченности мировых ресурсов на каждом этапе развития человечества.

54. Что регулируют таможенные тарифы?

а) количество денег, поступающих в государственный бюджет от внешней торговли;

б) количество товаров, которое ввозится и вывозится из страны;

в) соотношение внешних и внутренних цен на товары;

г) соотношение доходов государства и предпринимателей во внешней торговле.

55. Когда Узбекистан продает хлопок России в обмен на нефть, то…

а) в выигрыше оказываются обе стороны;

б) обе стороны от этого проигрывают;

в) Узбекистан выигрывает, Россия проигрывает;

г) Россия – в выигрыше, Узбекистан – в проигрыше.

56. На начальном этапе разведки и обустройства нефтяных месторождений в США сотни мелких хозяев устанавливали вышки на своих участках и качали нефть. В настоящее время добыча нефти монополизирована, и большинство скважин на территории США заморожено. Что эффективнее для развития страны – монополизация или конкуренция?

а) конкуренция;

б) монополия;

в) сочетание монополии и конкуренции;

г) государственное регулирование производства.

57. Чем торгуют на товарной бирже?

а) крупными партиями любых товаров;

б) стандартными контактами;

в) товарами массового производственного и личного потребления;

г) на бирже можно купить все – от зубной щетки до земельного участка.

58. В чем состоит роль товарных бирж в мировой торговле?

а) они обеспечивают основной мировой оборот товаров;

б) биржи устанавливают цены равновесия на важнейшие мировые товары;

в) биржи обеспечивают перелив денег в более эффективные секторы мировой экономики;

г) биржи предоставляют информацию о состоянии и развитии различных рынков мировой торговли.

59. Какие общие условия выдачи кредита Вы можете назвать?

а) срочность, платность, возвратность;

б) выгодность, платность, срочность;

в) безвозмездность, возвратность, срочность;

г) бессрочность, возвратность, платность.

60. Три основных фактора производства – природные, человеческие и капитальные ресурсы. В какой из предложенных групп наилучшим образом представлены все эти факторы?

а) рента, рабочие, деньги;

б) нефть, водители такси, ценные бумаги;

в) железная руда, учителя, грузовики;

г) фермеры, банкиры, производители.

61. Обычные акции, ограниченная ответственность, неограниченный срок деятельности – это характеристики:

а) частного индивидуального предприятия;

б) акционерного общества;

в) товарищества с ограниченной ответственностью;

г) консорциума.

62. Американцы – чудаки. Всем известно, что бейсбол гораздо менее необходим, чем хлеб и сталь. Однако они платят игрокам гораздо больше, чем фермерам или сталеварам. Почему?

а) работодатели бейсболистов – монополисты;

б) игроки заняты в сфере развлечений, а не в производственной;

в) профессиональных игроков гораздо меньше, чем фермеров и сталеваров;

г) хорошие игроки достаточно редки по сравнению со спросом на их «услуги».

63. Что продают на рынке труда?

а) работников, способных выполнять те или иные виды работ;

б) рабочие места для незанятого в производстве населения;

в) распределение по квалификации и профессиям групп людей для сферы услуг и производства;

г) способность людей к труду.

64. Безработные во всех развитых капиталистических странах получают значительные суммы пособий. Общество идет на эти затраты, поскольку:

а) нельзя допустить, чтобы люди умирали от голода в богатой стране;

б) необходимо постоянно иметь армию безработных для нормального современного производства;

в) общество не может позволить слишком большой разрыв в доходах разных групп населения;

г) рабочий класс постоянно борется за свои права.

65. Если Ваш годовой доход возрастает на 50%, а цены на покупаемые Вами товары увеличиваются на 100%, то Ваш...

а) реальный доход вырос;

б) реальный доход снизился;

в) номинальный доход снизился;

г) это не отражается на Вашем реальном доходе.

66. Выберите наилучший показатель уровня жизни:

а) денежный доход населения;

б) реальный доход на душу населения;

в) уровень безработицы;

г) темпы инфляции.

67. В статистических ежегодниках развитых стран показывают соотношение доли заработной платы и доли прибыли в национальном доходе, которые демонстрируют:

а) значение профсоюзного движения;

б) распределение дохода между различными факторами производства;

в) распределение населения страны по различным социальным группам;

г) динамику развития предпринимательства в стране.

68. Максимальный объем валового национального продукта страны за год ограничивается:

а) доходами потребителей;

б) капиталовложения фирм;

в) производственными ресурсами;

г) спросом на товары и услуги.

69. Национальное богатство страны – это:

а) стоимость всего, чем владеет страна лесов, рек, полей, колоний и управляемых территорий, полезных ископаемых, фабрик, заводов и имущества ее граждан;

б) стоимость всех факторов производства;

в) совокупность всех культурных ценностей, которым располагает страна на каждом этапе развития;

г) ее золотой запас.

70. Почему страны, не имеющие существенных запасов полезных ископаемых, все же становятся процветающими?

а) потому, что они вынуждены лучше использовать наиболее эффективные факторы производства: труд и капитал;

б) потому, что эти страны применяют сберегающие технологии и со временем накапливают богатства;

в) эти страны наиболее полно используют международное разделение труда;

г) процветание этих стран тесно связано с огромной долей услуг в структуре национального продукта.

71. С экономической точки зрения какой из подходов к контролю за загрязнением окружающей среды наиболее эффективен?

а) прекращение использования ядовитых химических веществ;

б) использование всех ресурсов, чтобы сократить вред от загрязнения;

в) запрещение экономической деятельности, наносящей вред окружающей среде;

г) контроль за загрязнением до тех пор, пока дополнительные прибыли превышают дополнительные расходы.

72. Если по решению администрации города выделяется больше ресурсов на контроль за состоянием окружающей среды, что тормозит строительство шоссе, то из этого следует:

а) надо иметь выбор между сохранением окружающей среды и строительством шоссе;

б) стоимость дорог возрастает слишком быстро;

в) в этом году будет произведено и продано меньше машин;

г) единственный способ выделения больших средств для контроля за состоянием окружающей среды – использование ресурсов, предназначенных для строительства шоссе.

73. Человечество начинает бороться с загрязнением окружающей среды лишь тогда, когда:

а) ему начинает угрожать экологическая катастрофа;

б) возникают массовые общественные движения, отстаивающие чистоту окружающей среды;

в) альтернативная стоимость защиты среды становится сравнительно низкой;

г) предприниматели начинают сознавать, что отравляют свои семьи и самих себя.

74. До каких пор будет вестись хищническая вырубка лесов?

а) до полного уничтожения;

б) до тех пор, пока прирост прибыли покрывает затраты;

в) до принятия законов, запрещающих вырубать лес;

г) до создания искусственных заменителей древесины.

75. Известно, что мировые запасы меди ограничены, поэтому следует ожидать в долгосрочной перспективе:

а) постоянного роста цен на медь;

б) постоянного сокращения областей применения меди и падения цен на нее;

в) падения цен до уровня заменителей;

г) падения цен из-за сокращения применения, а затем роста цен в связи с появлением новых областей ее использования.

76. Человечество в начале промышленного развития использовало энергию ветра. Почему на пороге XI века мы вновь возвращаемся к ветряным источникам энергии по всей Европе?

а) это следствие борьбы за сохранение окружающей среды;

б) это проявление консервативности европейцев;

в) это стилизация ландшафта под старину для туристов;

г) это результат роста альтернативной стоимости иных источников энергии.

77. Специализация и международное разделение труда, сопровождаемые развитием мировой торговли:

а) увеличат вероятность безработицы во всем мире;

б) увеличат мировое производство товаров и услуг;

в) приведут к снижению уровня жизни в бедных странах;

г) уничтожат разницу уровней жизни в разных странах.

78. Если Великобритания имеет сравнительное преимущество в производстве автомобилей перед Францией, то:

а) специализация и торговля машинами между Великобританией и Францией невыгодны;

б) альтернативная стоимость производства автомобилей в Великобритании ниже, чем во Франции;

в) альтернативная стоимость производства автомобилей в Великобритании выше, чем во Франции;

г) Великобритании будет выгодно снижение спроса на автомобили.

79. Какое утверждение о таможенных тарифах верно?

а) тарифы расширяют рынок для экспорта;

б) тарифы сокращают занятость в защищаемых отраслях;

в) тарифы выгодны некоторым группам за счет других;

г) тарифы способствуют росту наиболее эффективных отраслей.

80. Дефицит торгового баланса страны существует, если:

а) она продает товары за рубеж большей стоимости, чем приобретает оттуда;

б) она покупает за рубежом товары большей стоимости, чем туда продает;

в) она вкладывает больше капитала за рубеж, чем оттуда получает;

г) государственные расходы превышают налоговые поступления.

81. Что из перечисленного ниже наилучшим образом описывает закон сравнительных преимуществ? Любая торгующая страна может выиграть продавая товары.

а) альтернативная стоимость производства которых высокая, и, покупая товары, альтернативная стоимость которых низкая;

б) с низкой альтернативной стоимостью производства и покупая товары с высокой альтернативной стоимостью;

в) от которых население получает меньше удовольствия, и покупая те, от которых население получает больше удовольствия;

г) избыточные на рынке данной страны и покупая дефицитные товары.

82. Снижение таможенных тарифов обычно приводят к:

а) сокращению рабочих мест в защищенных отраслях;

б) сокращению рабочих мест в экспортирующих отраслях;

в) снижению среднего уровня жизни;

г) повышению потребительских цен.

83. В целях сокращения дефицита торгового баланса парламентарии предлагают увеличить таможенные тарифы на импорт. Если это произойдет, то можно ожидать:

а) увеличение национального импорта и экспорта;

б) сокращение национального импорта и экспорта;

в) увеличение национального импорта и сокращение экспорта;

г) сокращение национального импорта и увеличение экспорта.

84. Очередной раз в стране ввели новые таможенные пошлины на ввоз импортных автомобилей. Это пример политики:

а) либерализации; в) монетаризма;

б) протекционизма; г) экспансионизма.

85. В результате повышения таможенных пошлин на ввоз ликероводочных изделий благосостояние граждан страны:

а) не изменится; в) упадет;

б) вырастет; г) может измениться неопределенно.

86. Американец решил провести отпуск в Германии. В каком году это будет наименее выгодно для него?

Курсы иностранных валют в долларах США

Наименование валюты	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год
Немецкая марка	0,40	0,30	0,50	0,45
а) в 1-м году;				
б) во 2-м году;				
в) в 3-м году;				
г) в 4-м году				

87. Курс канадского доллара по отношению к доллару США от 2-го к 4-му году...

Курсы иностранных валют в долларах США

Наименование валюты	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год
Канадский доллар	1,00	0,80	0,70	0,90
а) не изменится;				
б) упал;				
в) вырос;				
г) изменился неопределенно.				

88. Правительство Японии объявило о снижении курса иены по отношению к курсу американского доллара, то есть провело:

а) инфляцию; в) девальвацию;

б) дефляцию; г) тревальвацию.

89. Как отразится на внешней торговле страны рост курса ее национальной валюты?

а) возрастут экспорт и импорт;

б) сократятся экспорт и импорт;

в) возрастет экспорт, сократится импорт;

г) сократится экспорт, возрастет импорт.

90. Мировая валютная система долгое время определяла соотношения валют через их золотое содержание. Каким образом в настоящее время определяется курс валют?

а) в зависимости от степени участия в мировой торговле;

б) в зависимости от состояния экономики различных стран;

в) в зависимости от колебания спроса и предложения на мировых валютных рынках;

г) по курсам, устанавливаемым правительствами ведущих мировых держав для свободно конвертируемых валют.

91. Если страна вступает в полосу спада производства и в ней нарастает экономический кризис, курс ее валюты будет:

а) расти; в) сильно колебаться;

б) падать; г) оставаться стабильным.

92. Дефицит государственного бюджета существует, если:

а) государственные расходы превышают доходы;

б) увеличиваются государственные расходы;

в) сокращается государственный долг;

г) уменьшаются налоги.

93. Облигация государственного займа – это:

а) ценная бумага, выпускаемая для создания основного капитала государственных предприятий;

б) ценная бумага, выпускаемая для создания оборотного капитала предприятия;

в) ценная бумага, выпускаемая при погашении государственного долга;

г) ценная бумага, создающая государственный долг.

94. Государство выбросило государственные краткосрочные обязательства на свободный финансовый рынок. Это скорее всего приведет к:

а) снижению уровня инфляции через короткое время;

б) оживлению государственных инвестиций в промышленность;

в) снижению скорости рост дефицита госбюджета;

г) погашению внешней задолженности государства.

95. Дефицит государственного бюджета может финансироваться за счет:

а) дополнительных налоговых поступлений;

б) прибылей государственных предприятий;

в) эмиссии денег и обязательств;

г) ликвидации золотого запаса.

Тестовые задания II уровня

1. Что такое МЭО?

а) совокупность стран, между которыми осуществляются на различных уровнях экономические отношения;

б) совокупность экономических отношений на международном уровне между отдельными странами, объединениями стран, отдельными предприятиями типа транснациональных;

в) отношения между отдельными хозяйствующими субъектами внутри страны или между предприятиями, образующими различные группы в структуре народного хозяйства.

2. Что способствует развитию импортозамещающих производств?

а) дефицит платёжного и торгового баланса;

б) привлечение иностранных инвестиций;

в) стремление развивать внешнюю торговлю;

г) большой внешний долг;

д) внешняя торговля – дополнительная сфера деятельности;

е) активное международное сотрудничество;

ж) структурная перестройка экономики и экспорта;

з) минимальная зависимость от внешней торговли;

и) монополия внешней торговли.

3. Что означает термин «внешняя торговля»?

а) совокупный товарооборот различных интеграционных группировок;

б) совокупность экспорта и импорта отдельно взятой страны по отношению к другим странам;

в) совокупный оплачиваемый экспорт товаров из какой-то страны.

4. Каковы главные направления развития МРТ?

а) международная специализация производства;

б) экономическая интеграция;

в) ускорение темпов роста вывоза капитала;

г) международное кооперирование производства.

5. Какая из стран является «Четвёртым потенциальным полюсом роста» в мировой экономике?

а) Япония; г) Россия;

б) Китай; д) Индия;

в) Мексика; е) Аргентина.

6. Что предполагает «Новый международный экономический порядок»?

а) переход реальной власти от ООН к странам «Большой семёрки» + Россия;

б) снижение таможенных пошлин и устранение квот;

в) устранение неравенства и разрыва между ПРС и РС, а также несправедливости между странами;

г) обязательное выполнение положений Уставов международных экономических организаций.

7. Какова основная цель вывоза капитала?

а) бегство от инфляции;

б) кредитование вывоза товаров и услуг;

в) получение прибыли на вывезенный капитал;

г) несовпадение спроса и предложения на рынке капиталов данной страны.

8. Назовите формы участия иностранного капитала в экономике России:

а) венчурные предприятия; г) франчайзинг;

б) консорциумы банков; д) форфейтинг.

в) совместные предприятия;

9. Что относится к внешнеторговым льготам в СЭЗ?

а) более низкие цены на коммунальные услуги;

б) упрощённая процедура регистрации предприятий;

в) сниженная ставка экспортно-импортных пошлин.

10. По каким причинам некоторые попытки создания СЭЗ в разных странах оказались неудачными?

а) неудачный выбор месторасположения зоны;

б) недостаточный контроль со стороны правительства, государственных ведомств;

в) наличие в стране закона о свободных экономических зонах различных видов;

г) упрощённый порядок въезда-выезда иностранных граждан;

д) недостаточное внимание к базовой инфраструктуре;

е) большое количество преимуществ и льгот.

11. Что такое валютный курс?

а) соотношение валют, соответствующее их золотому содержанию;

б) соотношение валют, установленное государством;

в) стоимость одной валюты, выраженная в денежных единицах других стран;

г) соотношение между валютами, установленное через третью валюту.

12. В какой из интеграционных группировок самый высокий уровень экономической интеграции?

а) ЕАСТ; б) НАФТА; в) ЕС; г) АТЭС.

13. Какие факторы способствовали переходу национальных экономик к большей открытости в середине XX века?

а) стремление развитых стран экономически подчинить развивающиеся страны;

б) экономическая и политическая экспансия сверхдержав;

в) стремление демонополизировать национальные экономики;

г) стремление более полно использовать преимущества международного разделения труда.

14. Что такое мировое хозяйство?

а) система или организация общественного производства, при которой отдельные хозяйствующие субъекты разных стран специализируются на производстве отдельных товаров и услуг;

б) совокупность находящихся в тесной взаимозависимости и взаимодействии национальных экономик;

в) комплекс экономических отношений между отдельными странами, их региональными объединениями и отдельными предприятиями в системе мировой экономики.

15. Понятия «открытая экономика» и «свобода торговли» это:

а) равноценные понятия;

б) между ними нельзя ставить знак равенства;

в) понятие «свобода торговли» шире понятия «открытая экономика».

16. Каковы формы специализации производства в МРТ?

а) внутрифирменная; д) профессиональная;

б) территориальная; е) межотраслевая;

в) предметная; ж) международная.

г) внутриотраслевая;

17. Что из перечисленного является факторами производства?

а) производительные силы; г) земельные ресурсы;

б) производственные отношения; д) фондовооружённость;

в) трудовые ресурсы; е) капитал в различных формах.

18. Основная организация по регулированию международной торговли?

а) ООН; б)НАФТА; в)ВТО; г)МВФ.

19. Что предполагает режим наибольшего благоприятствования (РНБ)?

а) устранение между странами всех ограничений в торговле;

б) предоставление странами друг другу всех тех льгот и преимуществ, которые распространяются ими на третьи страны;

в) недискриминация в торговле;

г) предоставление общей системы преференций;

д) взаимные торгово-политические уступки.

20. Что из названного можно отнести к формам вывоза капитала?

а) вложение в облигации иностранной компании;

б) крупные партии товаров, направляемые на экспорт;

в) передача «ноу-хау» иностранному контрагенту.

21. Основная цель создания СЭЗ – это:

а) опробование новых форм хозяйствования;

б) возможность свободно вести торговлю;

в) привлечение иностранных инвестиций;

г) индустриализация отсталых районов.

22. Что такое паушальный налог?
а) налог на прибыль корпораций;
б) единовременный годовой взнос;
в) налог на переводимую за рубеж прибыль;
г) налог, затрагивающий амортизационные отчисления.
23. Каковы основные критерии отнесения тех или иных стран к развивающимся, в том числе к наименее развитым?
а) объём произведённой за год продукции;
б) валовой годовой объём экспорта;
в) продолжительность жизни;
г) валовая продукция в расчёте на душу населения;
д) уровень грамотности населения;
е) национальный доход;
ж) ежегодный прирост объёмов ВНП.
24. Укажите факторы, которые влияют на валютный курс:
а) валютная интервенция;
б) количество валютных бирж в стране;
в) применение прямой или обратной котировки;
г) государственное валютное регулирование;
д) покупательская способность данной валюты;
е) состояние торгового и платёжного баланса страны;
ж) деятельность международных финансовых организаций;
з) процентные ставки по кредитам и депозитам в стране;
и) применение валютных клирингов.
25. В рамках ЕАСТ существует:
а) свободное перемещение товаров, капиталов и рабочей силы;
б) свободное перемещение промышленных товаров;
в) безвизовое перемещение рабочей силы.
26. Какая структура внешнего долга более благоприятна для страны?
а) займы правительству – 70% долга, прямые инвестиции – 20%, портфельные инвестиции – 50%, 10%;
б) займы правительству – 30% , прямые инвестиции – 20% . портфельные инвестиции – 50%;
в) займы правительству – 30% , прямые инвестиции – 50% . портфельные инвестиции – 20%.
27. Что составляет основу «открытой экономики»?
а) интеграция;
б) теория «сравнительных преимуществ»;
в) зависимость от внешней торговли;
г) интернационализация.
28. Что из названного составляет структуру МЭО?
а) мировое хозяйство;
б) международная торговля;
в) международное движение капиталов и иностранных инвестиций;
г) свободные экономические зоны;
д) международная экономическая интеграция;
е) международная миграция рабочей силы;
ж) промышленно развитые страны;

з) международные валютно-финансовые и кредитные отношения;
и) международное разделение труда;
к) развивающиеся и новые индустриальные страны.

29. Что из названного составляет структуру народного хозяйства?

а) земля;
б) капитал;
в) промышленность;
г) сельское хозяйство;
д) связь;
е) торговля;
ж) предприимчивость;
з) транспорт;
и) государство;
к) предприятия;
л) строительство;
м) трудовые ресурсы.

30. Каковы формы МРТ?

а) внутриотраслевая;
б) внутристрановая;
в) межотраслевая;
г) межфирменная;
д) межродовая;
е) народнохозяйственная;
ж) межрегиональная;
з) внутризаводская;

31. Что повлияло на трансформацию ГАТТ в ВТО?

а) большое количество новых стран, пожелавших стать членами;
б) более широкие масштабы стала принимать торговля не только товарами, но также услугами и объектами интеллектуальной собственности;
в) усиление объемов миграционных потоков рабочей силы в международном масштабе.

32. Каким образом разрешаются споры в рамках ГАТТ (ВТО)?

а) путём жалоб в письменном виде, направляемых в ООН;
б) путём обращения в Международный суд;
в) путём подачи заявки на разрешение споров в Международную арбитражною комиссию;
г) путём проведения переговоров.

33. Что относится к перемещению капитала?

а) предоставление консорциального кредита сроком на 10 лет;
б) покупка акций, облигаций, векселей у иностранной компаний;
в) сдача объектов «под ключ»;
г) франчайзинг.

34. В режиме зоны свободной торговли осуществляется:

а) единая торговая политика;
б) каждая страна проводит свою торговую политику;
в) единая торговая политика только в отношении отдельных стран.

35. Упрощённый (в частности, безвизовый) режим въезда-выезда иностранных граждан в СЭЗ – это:

а) финансовая льгота;
б) налоговая льгота;
в) административная льгота;

36. Фирма, интернациональная по капиталу, но национальная по сфере деятельности – это:

а) многонациональная корпорация;
б) транснациональная корпорация;
в) глобальная корпорация.

37. Что из перечисленного можно отнести к коллективным резервным валютам?

а) доллар США; д) СДР;
б) йену Японии; е) экю;
в) марку Германии; ж) «Евродоллар»;
г) евро; з) «Евромарку».

38. Какова основная цель создания Европейского валютно-экономического союза?

а) защита западноевропейского рынка от экспансии североамериканских компаний;
б) свободное перемещение трудовых ресурсов, всех видов товаров и услуг, а также инвестиционных ресурсов;
в) устранение колебаний курсов европейских валют и разницы в учетных ставках;
г) ликвидация дефицита государственного бюджета европейских стран.

39. Какие страны являются членами МЕРКОСУР?

а) все страны Южной Америки;
б) Уругвай, Парагвай, Боливия, Венесуэла;
в) Бразилия, Уругвай, Парагвай, Аргентина.

40. Что является объективной основой МЭО?

а) международная торговля;
б) международные валютно-финансовые отношения;
в) мировое хозяйство;
г) международное разделение труда;
д) открытая экономика.

41. Что показывает так называемая экспортная квота?

а) удельный вес экспорта в ВНП;
б) удельный вес ВНП страны в общем ВНП всего мирового хозяйства;
в) соотношение между ВНП и ВВП;
г) удельный вес экспорта в ВВП;
д) удельный вес экспорта в объёме внешней торговли страны.

42. Каковы основные черты международного разделения труда?

а) обмен товарами и услугами;
б) инвестирование в производство;
в) транспортное обслуживание;
г) специализация на производстве отдельных товаров и услуг;
д) бартер.

43. Что из названного подходит под термин «Международная торговля»?

а) совокупный товарооборот ПРС;
б) совокупный товарооборот стран АТР;
в) совокупный оплачиваемый экспорт и импорт России;
г) совокупный товарооборот между США и Китаем;
д) совокупный оплачиваемый товарооборот между всеми странами мира;
е) сумма внешнеторгового оборота всех стран мира.

44. Каков основной результат деятельности ГАТТ?

а) повсеместное учреждение зон свободной торговли;

б) массовая раздача налоговых и финансовых льгот участникам международной торговли;

в) значительное сокращение средней таможенной пошлины;

г) сокращение разрыва в уровне развития между ПРС и РС.

45. Что такое глобальное управление?

а) абсолютное вмешательство государства во внешнеэкономическую сферу страны;

б) управление мирохозяйственными связями;

в) передача полномочий по управлению миром интеграционным группировкам.

46. Назовите формы вывоза капитала:

а) низкопроцентные кредиты;

б) портфельные инвестиции;

в) международная промышленная кооперация;

г) научно-техническое сотрудничество;

д) экономическая помощь.

47. Перечислите основные формы легального вывоза капитала из России:

а) вложение в акции зарубежных компаний;

б) занижение экспортных и завышение импортных цен;

в) рост зарубежных активов уполномоченных банков;

г) долгосрочная крупная ссуда, выданная российским банком или другим в федеральный бюджет России экспортной выручки.

48. Страна, где зоны свободной торговли получили наибольшее развитие:

а) Ирландия; г) Китай;

б) Россия; д) Сингапур.

в) США.

49. В каких странах получили наибольшее распространение экспортные (экспортно-производственные) зоны?

а) в промышленно развитых странах;

б) в развивающихся странах;

в) в странах догоняющего типа экономического развития;

г) в бывших социалистических странах.

50. Что из названного является концерном?

а) совокупность самостоятельных в правовом отношении предприятий, объединённых посредством договоров и финансовых связей и имеющих руководящий центр, которому подчиняется вся деятельность всех входящих предприятий;

б) монопольное договорное объединение предприятий, оформленное долгосрочным соглашением для совместной деятельности, имеющее централизованное управление всеми предприятиями и выступающее как единое юридическое лицо;

в) монопольное объединение предприятий, сохраняющих не только правовую, но и хозяйственную самостоятельность во всех сферах деятельности.

51. Членом каких интеграционных группировок является США?

а) ЕС; г) САДК;

б) НАФТА; д) МЕРКОСУР.

в) АТЭС;

52. Свободной экономической зоной является:

а) часть национальной территории, имеющая особый (льготный) таможенный, налоговый, визовый режим;

б) один из этапов региональной экономической интеграции нескольких стран.

53. Что составляет структуру мирового хозяйства?

а) СЭЗ;
б) Виртуальный Север;
в) Отсталый Юг;
г) МРТ;
д) Страны догоняющего типа развития;
е) Восточно-Азиатский континент.

54. Термин «свобода торговли» предполагает:

а) взаимообмен национальных валют;

б) свободное перемещение между странами готовой продукции и информации;

в) свободное передвижение (торговля) всеми товарами и услугами;

г) создание во всех странах зон свободной торговли.

55. Каковы виды разделения труда?

а) внутризаводское разделение труда;

б) внутригосударственное разделение труда;

в) межрегиональное разделение труда;

г) международное разделение труда;

д) народнохозяйственное разделение труда.

56. Каков наиболее динамичный сектор в международной торговле?

а) торговля промышленными товарами производственного назначения;

б) торговля готовой к использованию продукцией;

в) торговля наукоёмкой продукцией;

г) туризм;

д) транспорт;

е) торговля сельскохозяйственным сырьём.

57. Влияет ли образование региональных торгово-экономических блоков на либерализацию международной торговли?

а) влияет;

б) отчасти влияет;

в) не влияет.

58. Каково название последнего раунда переговоров в рамках ГАТТ?

а) Раунд «Кеннеди»;
б) «Женевский раунд»;
в) «Уругвайский раунд»;
г) «Токийский раунд»;
д) «Парижский раунд».

59. Как складываются отношения России с ВТО на современном этапе?

а) Россия имеет статус полноправного члена ГАТТ (ВТО);

б) России присвоен статус наблюдателя ВТО;

в) у России нет никаких взаимоотношений с этой организацией.

60. Чем является такая форма ссудного капитала, как проектное финансирование?

а) прямые инвестиции;

б) портфельные инвестиции;

в) перемещение капитала.

61. В каких формах иностранные инвестиции можно считать наиболее благоприятными для России?

а) кредиты, займы;
б) прямые инвестиции;
в) портфельные инвестиции.

62. Какие из перечисленных ниже СЭЗ относятся к сервисным зонам?
а) транзитные зоны;
б) технико-внедренческие зоны;
в) зоны страховых услуг;
г) технополисы;
д) оффшорные зоны;
е) налоговые гавани;
ж) зоны свободного предпринимательства;
з) экологические парки;
и) рекреационные зоны;
к) импортозамещающие зоны.

63. Какие преимущества получают страны-импортёры рабочей силы?
а) экономия затрат на образование и профессиональную подготовку;
б) уменьшение издержек производства;
в) уменьшение социальной напряжённости;
г) стимулирование роста производства;
д) поступление значительных объёмов валюты.

64. Удельный вес какой валюты наибольший в валютной корзине стран-членов ЕС?
а) марка Германии; г) фунт стерлингов Великобритании;
б) франк Франции; д) марка Финляндии.
в) франк Бельгии;

65. Членом каких региональных экономических объединений является Россия?
а) СНГ; д) Совет стран Балтийского моря;
б) ЕС; е) Черноморское экономическое сотрудничество;
в) ЕАСТ; ж) Каспийское экономическое соглашение;
г) ЦЕСТ; з) АТЭС; и) АСЕАН.

66. Каков характер современных МЭО?
а) региональный; в) межстрановый;
б) глобальный; г) межконтинентальный.

67. Что способствует развитию экспортно-ориентированного производства?
а) дефицит платёжного и торгового баланса;
б) привлечение иностранных инвестиций;
в) стремление активно развивать внешнюю торговлю;
г) большой внешний долг;
д) внешняя торговля – дополнительная сфера деятельности;
е) активное международное сотрудничество;
ж) структурная перестройка экономики и экспорта;
з) минимальная зависимость от внешней торговли;
и) монополия внешней торговли.

68. Что такое МРТ?
а) отношения между различными хозяйствующими субъектами внутри страны по поводу производства и продажи товаров;

б) система или способ организации совместного производства, при котором предприятия отдельных стран специализируются на производстве определённых товаров или услуг и обмениваются ими;

в) комплекс экономических отношений между странами в системе мирового хозяйства.

69. В чём заслуга Д.С. Милля в формировании концепции международной торговли?

а) впервые определил политику свободной торговли (фритредерство);

б) выдвинул теорию «сравнительных издержек производства»;

в) сформулировал «закон международной стоимости», показав, по какой цене осуществляется обмен товарами между странами;

г) в форме отчётов международных экономических организаций.

70. Каковы основные институты управления в современном мировом хозяйстве?

а) ЕАСТ; в) МБРР; д) ЕС; ж) ГАТТ; и) ООН.

б) МВФ; г) НАФТА; е) ВТО; з) АТЭС;

71. Крупнейший в мире импортёр капитала в 90-е годы XX века:

а) Китай; в) одна из НИС Юго-Восточной Азии;

б) Япония; г) США.

72. Что собой представляет такая форма вывоза капитала, как экономическая помощь?

а) движение капитала по внутрикорпорационным каналам с целью поддержки филиалов ТНК;

б) льготные кредиты, предоставленные ПРС и остальному миру;

в) предоставление крупного кредита под конкретные промышленные объекты.

73. В каких видах деятельности концентрируется преимущественно оффшорный бизнес?

а) инжиниринг; д) операции с недвижимостью;

б) трастовая деятельность; е) туризм;

в) мерчендайзинг; ж) разработка новейших технологий;

г) факторинг; з) экспортно-импортные операции.

74 Неудачный опыт функционирования СЭЗ в Российской Федерации:

а) «Алтай»; в) «Янтарь»;

б) «Находка»; г) «Ингушетия».

75. Денежная единица Польши «Золотая» – это:

а) свободно используемая валюта;

б) валюта с ограниченной конверсией;

в) замкнутая валюта.

76. Какой торговый блок объединяет 4 страны – Чехию, Словакию, Венгрию, Польшу?

а) НАФТА; б)МЕРКОСУР; в)ЦЕСТ; г)ЕАСТ.

77. В корзину для определения валютного курса СДР входят:

а) доллар США, фунт стерлингов, рубль;

б) доллар США, крузейро, йена, рубль;

в) доллар США, фунт стерлингов, немецкая марка, франк, йена;

г) доллар США, евро, йена.

78. Назовите виды внешнеторговой политики.

а) интеграция; г) автаркия;

б) глобализация; д) свободная торговля.

в) протекционизм;

79. В чём суть теории сравнительных преимуществ?

а) каждая страна имеет выгоды своего экономико-географического положения;

б) издержки на производство одного и того же товара в разных странах различны;

в) зависимость расходов на транспортировку товаров от величины и объёма товаров неодинакова в различных государствах.

80. Что такое межотраслевое разделение труда?

а) РТ в рамках одной отрасли;

б) РТ между всеми предприятиями разных регионов;

в) РТ между отраслями, которые входят в разные элементы структуры народного хозяйства, то есть род производства;

г) РТ между предприятиями разных отраслей одного и того же рода производства.

81. Кто является лидером по конкурентоспособности товаров на международном рынке в начале 90-х годов XX века?

а) США; б) Япония; в) Германия.

82. Что относится к формам международной торговли услугами?

а) торговля лицензиями и «ноу-хау»;

б) торговля машинами и оборудованием в разобранном виде для сборки в стране покупателя;

в) инжиниринг;

г) транспорт;

д) туризм;

е) торговля сырьём;

ж) торговля продукцией обрабатывающей промышленности;

з) лизинг;

и) консалтинг;

к) торговля химической продукцией.

83. Что такое вывоз капитала?

а) форма экономических отношений между странами, при которой отдельные хозяйствующие субъекты разных стран специализируются на продаже определённых товаров и получают доход в денежной форме от их реализации;

б) оплата импорта и получение денег за экспорт товаров и услуг в валюте той или иной страны;

в) изъятие части капитала из национального оборота в данной стране и перемещение его в товарной или денежной форме в производственный процесс и обращение другой страны;

г) встречное движение капиталов между странами, которое приносит их собственникам доход.

84. Что можно отнести к прямым инвестициям?

а) среднесрочный кредит;

б) долгосрочный кредит;

в) вложение капитала в торговое предприятие;

г) вложение капитала в транспортное предприятие;
д) беспроцентный кредит.
85. Какова простейшая форма СЭЗ?
а) промышленно-производственные зоны;
б) инновационные центры;
в) свободные таможенные зоны;
г) рекреационные зоны.
86. Каков был основной просчёт при организации в конце 80-х начале 90-х годов СЭЗ в России?
а) нечёткая формулировка целей и задач СЭЗ;
б) массовая раздача льгот огромным территориям;
в) чрезмерная самостоятельность российских СЭЗ.
87. Многонациональная корпорация – это:
а) компания (фирма), национальная по капиталу и национальная по сфере деятельности;
б) компания (фирма), интернациональная по капиталу и интернациональная по сфере деятельности;
в) компания (фирма), интернациональная по капиталу, но национальная по сфере деятельности;
г) компания (фирма), национальная по капиталу, но интернациональная по сфере деятельности.
88. Первоначально в состав ЕС входило:
а) 6 стран; б) 9 стран; в) 12 стран; г) 15 стран.
89. Членом какой из указанных ниже торговых группировок является Россия?
а) ЕС; в) ЕС и ЕАСТ; д) никакой.
б) АТЭС; г) АСЕАН;
90. Какая валюта является более устойчивой?
а) рубль; б) евро; в) гривна.
91. Назовите факторы, являющиеся показателем степени открытости экономики:
а) растущий экспорт;
б) доля участия страны в международном производстве;
в) внешнеторговая квота;
г) объём ВВП на душу населения;
д) стремительно растущий импорт.
92. Кто автор теории сравнительных преимуществ?
а) Хекшер, в) Самуэльсон; д) Рикардо.
б) Олин; г) Смит;
93. В чём разница между международным и внутригосударственным разделением труда?
а) различные характерные черты;
б) разная сфера деятельности;
в) разные пути воздействия на структуру народного хозяйства.
г) деятельность государства различна;
д) различная масштабность охвата объектов.
94. Какой из процессов развивается наиболее быстрыми темпами?
а) мировое производство;
б) международная торговля;
в) международный вывоз капитала.

95. Каков удельный вес России в международной торговле в середине 90-х годов?

а) 5%; б) 1%; в) 3%.

96. Каков размер средней таможенной пошлины в ГАТТ в середине 90-х годов?

а) 40%; б) 2%; в) 10%; г) 4%.

97. Что такое международная миграция капиталов?

а) перекрёстные инвестиции между странами;

б) оплата за товары и услуги в денежной форме;

в) кредитование международной торговли;

г) взаимное получение контрагентами в сделке предпринимательской прибыли;

д) перемещение в мировом масштабе товаропотоков в товарной или денежной формах.

98. Что можно отнести к портфельным инвестициям?

а) инвестиции в ценные бумаги; в) льготный кредит;

б) мерчендайзинг; г) франчайзинг.

99. Что из перечисленного является формами «бегства капитала» из России?

а) вложения в акции зарубежных компаний;

б) занижение экспортных и завышение импортных цен;

в) рост зарубежных активов российских уполномоченных банков;

г) долгосрочная крупная ссуда, выданная российским банком или другим финансовым учреждением;

д) авансовые платежи под фиктивные импортные контракты без реальной поставки товаров.

100. Чем отличается оффшорная зона от налоговой гавани?

а) хозяйственной специализацией;

б) способом организации;

в) целью создания;

г) режимом присутствия получающих льготы хозяйствующих субъектов;

д) размером занимаемой территории.

101. Что такое валютный паритет?

а) официальное соотношение между валютами;

б) установление курсовых соотношений между двумя валютами через некую третью;

в) взаимная обратимость валют;

г) форма валютных расчетов.

102. Мощнейшая интеграционная группировка в Европе – это:

а) Европейская ассоциация свободной торговли;

б) Западноевропейская зона свободной торговли;

в) Центрально-европейская зона свободной торговли.

103. Какая валюта является более устойчивой?

а) доллар США;

б) СДР.

104 Что из перечисленного можно отнести к особенностям «открытой экономики»?

а) сохранение в стране всех отраслей производства;

б) интеграция этой экономики в мировое хозяйство;

в) переход к «открытой экономике» не может быть одномоментным;
г) выборочный протекционизм;
д) экономическая безопасность страны;
е) самостоятельность внешних производств;
ж) интенсивная эксплуатация природных экономических ресурсов;
з) повсеместное привлечение передовой зарубежной технологии.
105. Каков оптимальный размер экспортной квоты для открытой экономики?
а) 25%; б) 50%; в) 10%; г) 1%; д) 100%.
106. Что является примером внутриотраслевого разделения труда?
а) РТ между промышленностью и сельским хозяйством;
б) РТ между .кораблестроением и машиностроением;
в) РТ между животноводством и растениеводством;
г) РТ внутри железнодорожного транспорта.
107. Какой элемент структуры международной торговли развивается наибольшими темпами?
а) торговля продукцией добывающей промышленности;
б) торговля продукцией обрабатывающей промышленностью;
в) оба они развиваются одинаково динамично.
108. Что служит препятствием для мировой торговли?
а) квоты;
б) таможенные пошлины;
в) требования санитарного контроля;
г) лицензирование импорта и экспорта;
д) глобализация мировой экономики;
е) создание таможенных союзов;
ж) предоставление экспортных субсидий.
109. Что из перечисленного больше?
а) объём современной международной торговли;
б) объёмы перемещающихся в системе мирового хозяйства капиталов и иностранных инвестиций;
в) объём средств полученных от, международной миграции рабочей силы.
110. Среднесрочным является кредит сроком:
а) до 1 года; г) от 1 года до 3 лет;
б) до 5 лет; д) от 1 года до 10 лет.
в) до 7,5 лет.
111. Каковы основные причины и цели создания СЭЗ в промышленно развитых странах (ПРС)?
а) привлечение капитала;
б) оживление мелкого бизнеса;
в) борьба с безработицей;
г) рост внешнеторгового оборота.
112. Можно ли считать СЭЗ способными содействовать трансформации «закрытой» экономики в «открытую»?
а) можно; в) нельзя.
б) частично можно;
113. Что такое франчайзинг?
а) соглашение по предоставлению в аренду иностранным фирмам оборудования, сооружений, транспортных средств без перехода права собственности;

б) предоставление на коммерческой основе различных инженерно-консультационных услуг;

в) взаимозачёт взаимных требований и обязательств контрагентов в международной торговле;

г) лицензионное соглашение по предоставлению на долгий срок прав на использование торговой марки или фирменного наименования;

д) правовое соглашение между предприятиями об установлении изменении или прекращении прав и обязанностей, связанных с изготовлением и реализацией продукции.

114. Полноправным членом какой межправительственной организации Россия не является?

а) ООН; в) СТС;

б) МБРР; г) ВТО.

115. Римский договор о создании Европейского экономического сообщества был подписан:

а) в 1947 г. г) в 1957 г.

б) в 1949 г. д) в 1960 г.

в) в 1955 г.

116. Понятие «открытой экономики» предполагает:

а) свободу перемещения капиталов и иностранных инвестиций;

б) свободу движения всех факторов производства;

в) повсеместное учреждение свободных экономических зон;

г) благоприятный инвестиционный климат.

117. Какова формула расчёта внешнеторговой квоты?

а) объем экспорта/объем ВВП*100%;

б) объем экспорта/100%объем ВНП;

в) объем экспорта + объем импорта/объем ВВП*100%;

г) объем внешней торговли/объем ВНП*100%.

118. Что является примером МРТ?

а) РТ между всеми предприятиями Московской области и Оренбургской области;

б) РТ между промышленностью Румынии и строительством Бельгии;

в) РТ между автомобильным транспортом и машиностроением Финляндии;

г) РТ между авиастроением России и США.

119. Какие из стран составляют «Большую триаду», через которую проходят основные мировые товаропотоки?

а) Россия; е) Великобритания;

б) Германия; ж) Франция;

в) США; з) Китай;

г) Канада и) Япония;

д) Бразилия к) Индия.

120. Что относится к тарифным средствам защиты национального рынка?

а) регистрация участников ВЭД; д) контингентирование импорта;

б) таможенные пошлины; е) прогнозирование объёмов импорта;

в) таможенные сборы; ж) лицензирование;

г) акцизные сборы; з) валютное регулирование.

121. Какая страна является основным торговым партнёром России в 90-е годы?
а) США; б) Япония; в) Китай; г) Германия.
122. Чем из ниженазванного является предоставление кредита сроком до 1 года?
а) перемещение капитала;
б) иностранными инвестициями;
в) портфельными инвестициями.
123. На движение портфельных инвестиций больше всего влияет:
а) взаимоувязка национальных экономик;
б) интернационализация капитала;
в) разница в норме процентных ставок по облигациям и другим ценным бумагам;
г) деятельность финансово-промышленных групп.
124. Какой вид торговых операций осуществляется на льготных условиях в транзитных зонах?
а) экспорт товаров; в) реимпорт товаров.
б) реэкспорт товаров;
125. Что такое транснациональная компания?
а) компания, осваивающая мировой рынок в форме оказания различных услуг, лицензирования, франчайзинга и т.д.;
б) международная корпорация, объединяющая национальные компании ряда государств на производственной и научно-технической основе;
в) любая компания, если у неё хотя бы 25% капитала занято за рубежом.
126. Что лежит в основе изменения валютного курса?
а) валютный паритет;
б) соотношение спроса и предложения на данную валюту на валютном рынке;
в) курс коллективных валютных единиц;
г) валютная деятельность Банка международных расчетов.
127. Одна из самых «молодых» интеграционных группировок:
а) ЕС, б) НАФТА, в)АТЭС, г)ЕАСТ; д) АСЕАН.
128. Какие инвестиции более предпочтительны для страны-реципиента?
а) прямые инвестиции; б) портфельные инвестиции.

Тестовые задания Ш уровня

1. Какое из перечисленных ниже соотношений издержек в отсутствие внешней торговли является определяющим для налаживания взаимовыгодных внешнеторговых отношений?
а) соотношение издержек на производство товара А в данной стране и за рубежом;
б) соотношение издержек на производство товара А и Б в данной стране;
в) соотношение издержек на производство товара А, выраженных в единицах товара Б, в данной стране и за рубежом;
г) все вышесказанное верно;
д) ничего из вышеперечисленного.
2. Теория абсолютных преимуществ утверждает, что:
а) страна специализируется на производстве тех товаров, по которым она имеет меньше издержки, чем другая страна;

б) специализация каждой страны на производстве «своего» товара увеличивает мировой продукт;

в) выигрыш от специализации получают обе страны;

г) все предыдущие ответы верны;

д) все предыдущие ответы не верны.

3. Теория относительных преимуществ во внешней торговле.

а) открыта А. Смитом;

б) утратила свою актуальность после краха мировой социалистической системы;

в) выгодна прежде всего развивающимся странам;

г) выгодна прежде всего развитым странам:

д) все ответы неверны.

4. Отличие теории сравнительных преимуществ от теории абсолютных преимуществ в том, что:

а) первая доказала выгодность торговли даже между несопоставимыми по уровню развития странами;

б) первая применима только к развитым странам, а вторая ко всем странам;

в) первая не получила столь широкого признания, как вторая;

г) вторая оказалась научно несостоятельной;

д) нет правильного ответа.

5. Недостатком классических теорий международной торговли является:

а) нереалистичность исходных предпосылок моделей;

б) анализ торговли в статистике, а не в динамике;

в) невозможность объяснить быстрый экономический рост некоторых развивающихся стран, вопреки специализации в соответствии с относительными издержками;

г) все ответы верны;

д) нет правильного ответа.

6. Если в России 120 млн. работников и 200 млн. га земли, а во Вьетнаме – 90 млн. работников и 30 млн. га земли, то, в каком соотношении будет происходить торговля между странами?

а) Россия экспортирует трудоемкие товары, а Вьетнам – землеёмкие;

б) Россия экспортирует и трудоемкие, и землеёмкие товары, а Вьетнам только трудоемкие;

в) Россия экспортирует землеёмкие, а Вьетнам трудоемкие;

г) Россия только импортирует, а Вьетнам экспортирует оба вида товаров;

д) торговля будет отсутствовать.

7. Страна А может производить 1 т пшеницы или 4 т угля, используя одну единицу ресурсов. Страна Б может производить 2 т пшеницы или 5 т угля, используя также одну единицу ресурсов. Как будет осуществляться обмен между странами?

а) Страна А будет экспортировать пшеницу и импортировать уголь;

б) Страна Б будет экспортировать пшеницу и импортировать уголь;

в) Страна А не будет экспортировать и импортировать пшеницу;

г) Страна Б не будет экспортировать и импортировать уголь;

д) торговля будет отсутствовать.

8. Затраты труда (в часах) на производство единицы молока и обуви в России и Германии следующие:

Продукт	Россия	Германия
молоко	5	1
обувь	1	3

Выберите правильный ответ:

а) Россия имеет относительное преимущество в производстве молока;

б) Германия имеет абсолютное преимущество в производстве обуви;

в) Россия не имеет абсолютного преимущества ни по одному товару;

г) Германия имеет абсолютное преимущество в производстве молока;

д) нет правильного ответа.

9. Две страны А и Б производят два товара и имеют следующие показатели издержек:

Товар	Издержки: затраты труда в часах на ед. выпуска	
	Страна А	Страна Б
Велосипеды	60	120
Ракетки	30	40

Каждая страна имеет 300 работников, занятых 40 часов в неделю. Предположим, что начался процесс международной торговли, и страновая специализация осуществляется следующим образом страна, обладавшая сравнительным преимуществом в производстве теннисных ракеток, выпускает только ракетки; другая страна производит велосипеды на уровне суммарного объема производства, имевшего место при отсутствии торговли, направляя оставшиеся ресурсы на выпуск ракеток. Рассчитайте объемы производства товаров в каждой стране:

а) Страна А – 100 велосипедов и 50 ракеток, страна Б – 50 велосипедов и 150 ракеток;

б) Страна А – 150 велосипедов и 100 ракеток, страна Б – 0 велосипедов и 300 ракеток;

в) Страна А – 200 велосипедов и 0 ракеток, страна Б – 100 велосипедов и 0 ракеток;

г) Страна А – 100 велосипедов и 200 ракеток, страна Б – 50 велосипедов и 150 ракеток;

д) Страна А – 100 велосипедов и 100 ракеток, страна Б – 50 велосипедов и 50 ракеток;

10.Теорема Хекшера-Олина:

а) утверждает, что экспорт товаров – это экспорт факторов производства в замаскированной форме;

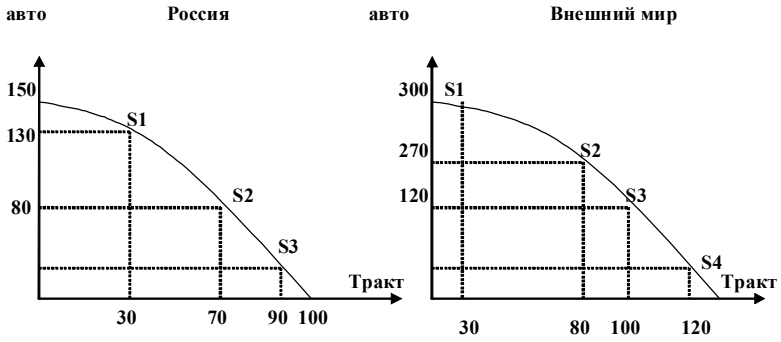
б) отрицает классические теории внешней торговли;

в) объясняет рост внутрифирменной торговли внутри ТНК;

г) была поддержана и развита В. Леонтьевым;

д) нет правильного ответа.

11. На следующих графиках представлены линии производственных возможностей (ЛПВ) России и Внешнего мира по двум товарам – автомобиль и трактор:



В точках S1, S2, S3 определены издержки замещения или относительные цены производства одного трактора.

S1: 1 тракт. = 0.5 авто; S2: 1 тракт. = 1 авто; S3: 1 тракт. =4 авто,

S1: 1 тракт = 1 авто; S2: 1 тракт. = 4 авто; S3: 1 тракт. =6 авто.

Торговля отсутствует. Если в России цена 1 авто равна 2-м тракторам, а во ВМ соответствующая относительная цена 1 авто в 3 раза выше, определите местонахождение стран на КПВ:

а) Россия S1, ВМ S3; г) Россия S1, ВМ 82;

б) Россия S3, ВМ S3; д) невозможно определить.

в) Россия 82, ВМ 81;

12. К условиям предыдущей задачи. Предположим, что установились торговые отношения, и единая цена 1 трактора = 4 авто. Как изменится структура производства в обеих странах? Укажите новые точки Si и Si, в которых выгодно оказаться как России, так и ВМ (допускается, что страны торгуют не только друг с другом, но и могут продавать излишки продукции третьим лицам):

а) Россия S1, ВМ S3; г) Россия S2. ВМ S3 ;

б) Россия S2, ВМ S2; д) Россия S2, ВМ S1.

в) Россия S3, ВМ S2;

13. К условиям предыдущих задач Допустим, что потребность России в тракторах составляет 30 шт. Каково будет внутреннее потребление авто и импорт авто в России?

а) 240 и 260; г) 90 и 60; д) 130 и 60.

б) 80 и 60; в) 100 и 150;

14.К условиям предыдущих задач. Если потребности ВМ в авто 80 шт., какое количество авто ВМ готов предложить на экспорт?

а) 120; б)80; в) 70; г) 200; д) 150.

15.К условиям предыдущих задач. Каково совокупное потребление тракторов во ВМ после установления торговых отношений?

а) 120; 6)110; в) 100; г) 150; д) 90.

16. Парадокс Леонтьева:

а) утверждает, что торговля на основе международного разделения труда невыгодна;

б) ставит под сомнение теорию сравнительных преимуществ;

в) отрицает теорию абсолютных преимуществ;
г) все предыдущие ответы верны;
д) все предыдущие ответы неверны.
17. Теория эффекта масштаба:
а) призвана объяснить торговлю между двумя по уровню развития странами;
б) объясняет встречную торговлю сходными промышленными товарами;
в) не относится к неоклассической школе;
г) все предыдущие ответы верны;
д) все предыдущие ответы неверны.
18. Чтобы объяснить более быстрый рост торговли между развитыми странами, чем между ними и развивающимися, следует прибегнуть к:
а) теории жизненного цикла продукта;
б) теории эффекта масштаба;
в) парадоксу Леонтьева;
г) теории Хекшера-Олина;
д) нет правильного ответа.
19. Теория жизненного цикла продукта...
а) объясняет несоответствие структуры экспорта и структуры факторов производства экспортных товаров;
б) характеризует внешнюю торговлю в мировой экономике с точки зрения внутрифирменной торговли ТНК;
в) является частью неоклассических концепций внешней торговли.
г) утверждает, что одинаковый жизненный цикл характеризует всю внешнюю торговлю продуктами в мировой экономике;
д) нет правильного ответа.
20. Отказ от неоклассических теорий, объясняющих международную торговлю, был вызван...
а) преимущественным ростом торговли внутри ТНК;
б) более быстрым темпом роста торговли между развитыми странами, чем между ними и развивающимися;
в) интенсивным ростом внутриотраслевой торговли между странами с одинаковым уровнем развития;
г) все ответы верны;
д) все ответы не верны.
21. Кто больше всех выигрывает от свободной внешней торговли?
а) потребители;
б) отрасли, конкурирующие с импортом;
в) развивающиеся страны;
г) молодые отрасли производства;
д) экспортоориентированные отрасли.
22. Установление свободных торговых отношений приведет к тому, что Украина станет экспортером, а Россия – импортером. Торговля позволит увеличить общее благосостояние в обеих странах. Какое из следующих утверждений наиболее точно определяет группы населения в обеих странах, которые будут выступать за и против свободной торговли?
а) потребители в обеих странах выступают за свободную торговлю; производители в Украине выступают за свободную торговлю, а производители в России против;

б) потребители в обеих странах выступают за свободную торговлю; производители в России выступают за свободную торговлю, а производители в Украине против;

в) производители в обеих странах выступают за свободную торговлю; потребители в Украине выступают за свободную торговлю, а производители в России против;

г) производители в Украине и потребители в России выступают за свободную торговлю, а потребители в Украине и производители в России против;

д) производители в России и потребители в Украине выступают за свободную торговлю, а потребители в России и производители в Украине против.

23. Почему отрасли, конкурирующие с импортом, выступают против свободной внешней торговли?

а) им придется повысить эффективность производства, чтобы оставаться конкурентоспособными;

б) они теряют объем продаж тем потребителям, которые предпочитаю импортную продукцию;

в) им придется продавать свою продукцию по более низким ценам, так как конкуренция обострится;

г) по всем вышеперечисленным причинам;

д) ни по одной из перечисленных причин.

24. Понятие «условия торговли» означает:

а) разницу между экспортом и импортом;

б) соотношение экспорта к импорту;

в) соотношение экспортных и импортных цен;

г) соотношение между ценами на сельскохозяйственную и промышленную продукцию;

д) режим внешнеторговых ограничений между двумя странами.

25. Теорема Рыбчинского утверждает:

а) если растет предложение капитала, то будут увеличиваться доходы в капиталоемких отраслях и сокращаться доходы в трудоемких отраслях производства;

б) если растет предложение труда, то будут увеличиваться доходы в трудоемких отраслях производства и сокращаться доходы в капиталоемких отраслях производства;

в) если растет предложение капитала, то будет отмечаться рост производства в капиталоемких отраслях и сокращение производства в трудоемких отраслях;

г) все ответы верны;

д) все ответы неверны.

26. Если страна увеличивает свой экспорт так, что в результате его роста снижаются цены на данный товар на мировом рынке и валовые доходы от внешней торговли, мы имеем дело с:

а) теоремой Рыбчинского;

б) «Голландской болезнью»;

в) эффектом Столпера-Самуэльсона;

г) теорией Хекшера-Олина;

д) проблемой разоряющего роста.

27. В рамках НАФТА США экспортирует компьютеры, Мексика – фрукты, Канада – тракторы. Создание НАФТА:

а) выгодно производителям тракторов в США;
б) невыгодно производителям тракторов в Канаде;
в) невыгодно производителям компьютеров в США;
г) выгодно производителям фруктов в Мексике;
д) невыгодно производителям компьютеров в США.

28. Ускоренный рост добычи энергоресурсов в Западной Сибири:
а) ускорил международную специализацию СССР на производстве сырьевой продукции;
б) привел в долгосрочном периоде к проблеме разоряющего роста в СССР;
в) подтвердил правильность теоремы Столпера-Самуэльсона после перехода на свободное ценообразование в начале 90-хх годов;
г) все ответы верны;
д) все ответы неверны.

29. Если с 1991 по 1998 гг. индекс роста мировых цен на энергоресурсы составил (-0,59), а на продовольствие (1,89), то в результате:
а) улучшились условия торговли для России;
б) ухудшились условия торговли для России;
в) ухудшились условия торговли для США;
г) улучшились условия торговли для ОАЭ;
д) ухудшились условия торговли для Канады.

30. В Китае рабочая сила является относительно избыточным фактором производства, а капитал относительно недостаточным. Какое из перечисленных событий окажет благоприятное воздействие на владельцев капитала в Китае?
а) Россия отказалась от строительства металлургического завода в Китае;
б) Вьетнам закупает партию китайского риса;
в) США отменили торговые санкции на импорт китайского шелка;
г) Япония установила режим наибольшего благоприятствования в торговле с Китаем;
д) Пакистан отказался от закупки китайских вооружений.

31. Сторонники протекционизма утверждают, что таможенные пошлины необходимы для:
а) защиты молодых отраслей от иностранной конкуренции;
б) пополнения государственных доходов;
в) увеличения внутренней занятости;
г) все предыдущие ответы верны;
д) все предыдущие ответы неверны.

32. Специфические таможенные пошлины – это:
а) пошлины, взимаемые с определенных товаров государственного потребления;
б) пошлины, начисляемые в установленном размере на единицу продукции;
в) пошлины, начисляемые на импорт продукции из наиболее дружественных стран;
д) все ответы неверны.

33. Эффективные таможенные пошлины...
а) эффективно защищают внутренний рынок от импорта;
б) устанавливаются только на критически важную с точки прения национальной безопасности продукцию;

в) устанавливаются в случае начала торговой войны;

г) вычисляются с учетом уровня пошлин, наложенных на импортные узлы и детали конечной продукции;

д) имеют неопределенный смысл, выдуманный журналистами, пишущими на экономические темы.

34. Если правительство установило, что размер таможенной пошлины составил 10 % от таможенной стоимости товара, то такая пошлина называется:

а) адвалорная;

б) специфическая;

в) номинальная;

г) эффективная;

д) верно а) и в).

35. Тарифная эскалация – это:

а) увеличение уровня средневзвешенного импортного тарифа по мере углубления международной торговли страны;

б) повышение уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки;

в) перечень налоговых ставок, расположенных в порядке возрастания;

г) постоянное взаимное повышение ставок таможенных тарифов двух стран, вступивших в торговую войну друг с другом;

д) все ответы не верны.

36. Функция спроса на видеомагнитофоны в стране Qd = 5000 – 5P Функция предложения этого товара отечественными заводами Q_s = 4 + 0,2P. Предположим, что цена установилась на уровне меньше равновесного (существующего при полном отсутствии импорта) на 10 единиц. Определите стоимостной объем импорта.

а) 53092,7; б) 49441,6; в) 49961,6: г) 184455.2. д) 233896,8

37.

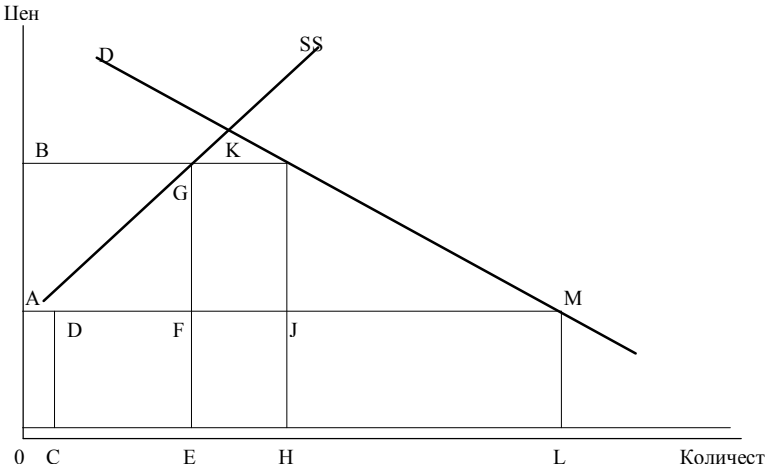


Рисунок иллюстрирует внутренний спрос DD и предложение SS на рынке одежды в стране ХОА – мировая цена на одежду. Правительство устанавливает импортную квоту, ограничивая ввоз одежды в страну до уровня FJ. Как изменится внутреннее производство и потребление одежды?

а) никак не изменится:

б) внутреннее производство ОЕ. внутреннее потребление ОН;

в) внутреннее производство и потребление составит ОК;

г) внутреннее производство ОН, внутреннее потребление ОС;

д) невозможно дать точный ответ.

38. К условию предыдущей задачи. Правительство ввело специфические таможенные пошлины на импортные видеомагнитофоны в размере 5 денежных единиц. Какова величина налоговых доходов государства?

а) 130; б) 100; в) 125, г) 25; д) 5.

39 Введение страной таможенного тарифа на импорт:

а) всегда ухудшает благосостояние потребителей этой страны;

б) всегда приносит дополнительный выигрыш производителям импортозамещающей продукции;

в) всегда приносит дополнительный доход государству;

г) все перечисленные ответы верны;

д) все перечисленные ответы верны, кроме ответа а).

40. Фирмы А, В, С экспортируют товар в США.

	Фирма А	Фирма В	Фирма С
Средние удельные издержки, долл.	10	10	10
Цена товара на внутреннем рынке, долл.	10	12	9
Экспортная цена товара, долл.	И	11	9
Цена товара в США, долл.	12	13	10

Какая из трех фирм экспортеров товара может быть обвинена в демпинге на американском рынке?

а) фирма А; б) фирма В; в) фирма С; г) фирма А и В ;

д) ни одна из фирм.

41. Фактический уровень таможенной защиты в отношении конечной продукции повысится, если:

а) повысится ставка таможенной пошлины на импорт конкурирующей конечной продукции;

б) повысится ставка таможенной пошлины на импорт компонентов материальных затрат;

в) понизится ставка таможенной пошлины на импорт компонентов материальных затрат;

г) верно а) и б);

д) верно а) и в).

42. Компенсационная пошлина – это:

а) ответная мера на таможенный тариф, наложенный торговым партнером;

б) налог, введенный против наплыва дешевого импорта из-за рубежа;

в) ответная мера на демпинг;

г) специальная субсидия экспортеру, вследствие его дополнительных издержек проникновения на зарубежные рынки:

д) специальная пошлина, направленная на компенсацию потерь национальных импортеров.

43. Квотирование отличается от таможенного тарифа тем, что:

а) квотирование всегда сокращает импорт, а таможенный тариф не всегда;

б) квотирование всегда приводит к росту доходов государства, а таможенный тариф не всегда;

в) квотирование всегда приводит к сокращению потребительской ренты, а таможенный тариф не всегда;

г) квотирование всегда увеличивает доходы производителей импортозамещающей продукции, а таможенный тариф не всегда;

д) квотирование всегда сопровождается ростом курса национальной валюты, а таможенный тариф не всегда.

44. Самый распространенный метод современной торговой политики для самых развитых стран мира – это:

а) демпинг;

б) таможенное обложение;

в) скрытые формы торгового протекционизма;

г) понижение валютного курса для облегчения экспорта;

д) торговые войны.

45. К скрытым формам торгового протекционизма можно отнести:

а) субсидирование импорта;

б) кредитование экспорта;

в) льготное налогообложение экспортеров;

г) все перечисленное;

д) ничего из вышеперечисленного.

46. Если цена немецкой марки в долларах упала с 50 до 40 центов за марку, то цена магнитофона (в долларах), продаваемого в ФРГ за 150 марок:

а) упадет на 10 долл.; г) упадет на 15 долл.;

б) вырастет на 7.50 долл.; д) упадет на 2,5 долл.

в) упадет на 7.50 долл.;

47. Если реальный обменный курс российского рубля увеличивается, то:

а) импортные товары становятся дешевле для российских граждан;

б) падает российский чистый экспорт;

в) сокращаются долгосрочные инвестиции в Россию;

г) все перечисленное верно;

д) все перечисленное неверно.

48. Если реальный обменный курс российского рубля увеличивается, то:

а) импортные товары становятся дешевле для российских граждан;

б) падает российский чистый экспорт;

в) сокращаются долгосрочные инвестиции в Россию;

г) все перечисленное верно;

д) все перечисленное неверно.

49. Если компьютер стоит в США 5000 долл., какова его цена в Германии при номинальном обменном курсе 2 марки за доллар?

50. Предположим, что персональный компьютер стоит 5000 долл. В США и 20000 марок в Германии. Если номинальный обменный курс составляет 2 марки за доллар, тогда реальный «компьютерный» курс доллара составит:

а) 8; б)2; в) 4; г) 0,5; д) 1.

51. Если произошло реальное удорожание немецкой марки, то можно утверждать, что:

а) возросла конкурентоспособность немецких товаров на мировом рынке;

б) улучшился баланс текущих операции Германии;

в) немецкие товары подорожали на мировом рынке;

г) возрос чистый экспорт из Германии;

д) увеличился приток капитала в Германию.

52. Германия решает внести внешнеторговые ограничения на импорт. Результатом такой политики будет:

а) реальное обесценивание марш;

б) улучшение баланса текущих операций Германии;

в) падение немецкого экспорта;

г) все перечисленное верно;

д) все перечисление неверно.

53. Если Центральный банк продаст официальные валютные резервы для поддержания валютного курса, то:

а) курс национальной валюты зафиксирован на уровне ниже его равновесного значения;

б) курс национальной валюты зафиксирован на уровне выше его равновесного значения;

в) платежный баланс сводится с положительным сальдо;

д) курс национальной валюты понизился.

54. Более медленный рост денежной массы в Японии по сравнению с Германией приведет к:

а) обесценивание японской иены по сравнению с германской маркой;

б) обесценению германской марки по сравнению с иеной;

в) увеличению положительного сальдо торгового баланса Японии с Германией;

д) обострению торговых противоречий двух стран.

55. Допустим, что в Великобритании темп роста денежной массы снизился на 2%, а реальный национальный доход увеличился на 4 %. В США темп роста производства составил 5 %, а уровень ожидаемой инфляции увеличился на 3 %. Как изменится курс фунта стерлинга по отношению к доллару?

а) подорожает на 2 %; г) подорожает на 4 %;

б) подешевеет на 2 %; д) подорожает на 10 %.

в) подорожает на 8 %;

56. Если участник валютной сделки имеет возможность выбора, исполнять контракт или нет, то такая сделка называется:

а) своп; г) опционная сделка;

б) фьючерсная сделка; д) хеджирование.

в) форвардная сделка;

57. Заключая фьючерсную сделку, агент рассчитывает:

а) застраховать будущую валютную выручку;

б) попытаться спекулировать на валютных курсах;

в) использовать с выгодой временно свободные средства;

г) все ответы верны;

д) все ответы неверны.

58. Форвардная сделка отличается от фьючерсной тем, что:

а) форвардный контракт стандартизирован, а фьючерсный нет;

б) форвардный контракт обязателен к исполнению, а фьючерсный нет;

в) по форвардному контракту происходит реальное перечисление суммы, а по фьючерсному только зачет прибылей и убытков;

г) все предыдущие ответы верны;

д) вес предыдущие ответы неверны.

59. Опционная сделка – это:

а) контракт, сочетающий положительные стороны форвардной и фьючерсной сделок;

б) контракт, предусматривающий право участника отказаться от, исполнения сделки;

в) контракт, предполагающий взаимное кредитование двух банков;

г) контракт, сочетающий спот-сделку и срочную сделку;

д) все предыдущие ответы верны.

60. Если валютная сделка сочетает покупку валюты на условиях спот и обратную продаж) на срок, то такая сделка называется:

а) хеджирование; г) форвард;

б) спекуляция; д) своп.

в) опцион;

61. Центральный банк России объявил о намерении поддерживать в течение года неизменный реальный курс рубля относительно американского доллара. Если за год инфляция в США составила 3 %, а в России 12 %, то ЦБ России по итогам года должен:

а) допустить обесценение рубля относительно доллара на 9 %;

б) добиться увеличения цены рубля относительно доллара на 3 %;

в) добиться увеличения курса доллара на 36 %;

г) не допустить роста курса доллара более, чем на 3 %;

д) не предпринимать ничего.

62. Под влиянием экономической конъюнктуры снижение номинального курса рубля идет более быстрыми темпами, чем намечалось. Для исправления ситуации ЦБ должен:

а) увеличить денежное предложение;

б) повысить ставку рефинансирования;

в) увеличивать валютные резервы;

г) ввести ограничения на импорт капитала в Россию;

д) осуществить все перечисленные меры.

63. В результате непредвиденно высокого экспорта товаров из России валютный курс рубля стал неприемлемо высоким. Для того чтобы его понизить ЦБ должен:

а) увеличивать валютные резервы;

б) ввести ограничения на экспорт капитала из России;

в) сократить денежное предложение;

г) повысить ставку рефинансирования;

д) уменьшать валютные резервы.

64. Курс рубля к доллару повысится, если:

а) улучшится торговый баланс России с США;

б) уменьшатся американские инвестиции в российскую экономику;
в) увеличатся валютные долларовые резервы России;
г) введены ограничения на американские инвестиции в российскую экономику;
д) увеличатся темпы инфляции в России.
65. Найдите неправильное высказывание:
а) страна, в которой процентные ставки растут медленнее, чем в других странах, может рассчитывать на то, что курс ее валюты понизится;
б) страна, экономический рост которой выше, чем у ведущих торговых партнеров, должна ожидать снижения валютного курса;
в) страна, проводящая политику дешевых денег, может рассчитывать на повышение курса своей валюты;
г) валюта страны подорожает, если темпы инфляции в ней ниже, чем в других странах мира;
д) страна, вводящая ограничения на импорт капитала, может рассчитывать на снижение курса своей валюты.
66. Золотой паритет существовал при следующей системе валютных отношений:
а) Ямайская валютная система;
б) Парижская валютная система;
в) Бреттон-Вудская валютная система;
г) Генуэзская валютная система;
д) не существовал вообще.
67. Преимущество системы золотого стандарта в том, что:
а) она позволяла автоматически выравнивать платежные балансы;
б) рыночные валютные курсы свободно колебались;
в) страны могли проводить независимую кредитно-денежную политику;
г) все ответы верны;
д) все ответы неверны.
68. При системе золотодевизного стандарта;
а) только доллар разменивался на золото;
б) в качестве девизов выступали резервные валюты;
в) национальная валюта не была обеспечена золотом;
г) страны достигли наивысшего прогресса в мировой торговле;
д) все ответы неверны.
69. Больше других от Бреттон-Вудской валютной системы выиграл:
а) французский франк;
б) немецкая марка;
в) экю,- коллективная валюта ЕС;
г) все ответы верны;
д) все ответы неверны.
70. Ямайская валютная конференция:
а) разрешила обмен валют на золото;
б) приняла решение о выпуске евро;
в) утвердила доллар в качестве единственного резервного средства;
г) разрешила свободный выбор режима валютного курса;
д) отменила обмен доллара на золото.

71. Счет текущих операций включает все, за исключением:
а) товарного импорта;
б) чистых доходов от инвестиций;
в) транспортных услуг иностранным государствам;
г) изменений в активах страны за рубежом;
д) товарного экспорта.
72. Какое из следующих утверждений является неверным:
а) положительное сальдо счета капитала возникает, если отток капитала меньше иностранных инвестиций в национальную экономику;
б) счет капитала и счет текущих операций в сумме составляют чистый экспорт;
в) в соответствии со статистикой национальных счетов платежный баланс всегда сбалансирован;
г) сальдо счета текущих операций равно чистому экспорту;
д) все высказывания верны.
73. Если счет движения капитала имеет положительное сальдо, то:
а) экспорт товаров и услуг должен быть положительным;
б) экспорт товаров и услуг должен быть отрицательным;
в) чистый экспорт должен быть положительным;
г) чистый экспорт должен быть отрицательным;
д) трансферты в страну отсутствуют.
74. Счет движения капитала включает:
а) товарный экспорт;
б) изменения в активах страны за рубежом;
в) односторонние трансфертные платежи;
г) чистые доходы от инвестиций;
д) транспортные услуги иностранцам.
75. Статья «пропуски и ошибки» в платежном балансе:
а) призвана выравнивать неравновесие платежного баланса, возникающее из-за разной методологии учета различных операций;
б) была бы меньше, если бы резиденты сократили контрабандный вывоз товаров;
в) была бы меньше, если бы сократилась утечка капитала из России;
г) все ответы верны;
д) верны только ответы б) и в).
76. Имеются следующие условные данные ПБ страны:

Товарный экспорт	+ 40
Товарный импорт	- 30
Экспорт услуг	+ 15
Импорт услуг	- 10
Чистые доходы от инвестиций	- 5
Чистые денежные переводы	+ 10
Приток капитала	+ 10
Отток капитала	- 40
Официальные резервы	+ 10

77. Определите величину баланса движения капитала:
а)+10; б)-30; в)+25; г)-20; д)-15.
77. Используя данные предыдущей задачи, рассчитайте баланс текущих операций:
а)+10; б)+20; в)+25; г)+15; д) 0.
78. Используя данные предыдущей задачи, рассчитайте величин торгового баланса:
а)+10; б)+15; в)-10; г)+25; д)+5.
79. Используя данные предыдущей задачи, определите баланс движения долгосрочного капитала:
а)- 30; б)+ 30; в)- 35; г)- 20; д) 0.
80. Используя данные предыдущей задачи, ответьте на вопрос, как было профинансировано сальдо платежного баланса?
а) за счет уменьшения официальных резервов;
б) за счет роста официальных резервов;
в) за счет оттока долгосрочного капитала;
г) счет оттока долгосрочного капитала;
д) никак, ибо платежный баланс находился в равновесии.
81. Положительное сальдо торгового баланса увеличится, если в стране:
а) вырастут темпы экономического роста;
б) увеличится денежное предложение;
в) обесценится национальная валюта;
г) вырастут процентные ставки;
д) за счет всех этих событий.
82 . Финансовый счет платежного баланса страны улучшится за счет следующих событий:
а) увеличатся трансфертные переводы в страну;
б) иностранцы увеличат вложения в государственные облигации;
в) резиденты страны увеличат инвестиции за границу;
г) ЦБ увеличит покупки иностранной валюты;
д) нет правильного ответа.
83. Платежный баланс страны ухудшится за счет следующего фактора:
а) увеличивается реальный ВПН;
б) ЦБ проводит дефляционную политику;
в) правительство сокращает расходы и увеличивает налоги;
г) ЦБ повышает ставку рефинансирования;
д) нет однозначного ответа.
84. Страна с устойчивым положительным сальдо платежного баланса должна:
а) увеличивать государственные расходы и сокращать налоги;
б) поступать строго наоборот;
в) увеличивать денежную массу в обращении;
г) повышать процентные ставки;
д) нет правильного ответа.
85 Страна с устойчивым отрицательным сальдо платежного баланса должна.
а) привлекать дополнительные долгосрочные займы от иностранцев;

б) содействовать экспорту капитала из страны;

в) запретить перевод в страну прибылей резидентов от зарубежных инвестиций;

г) увеличить выпуск государственных облигаций для населения;

д) выполнить все вышеуказанные меры.

86. Предложение и спрос на рабочую силу на рынке труда страны «Х» описываются следующими уравнениями:

$Q> = 45P - 90$,

$Q_d = 170 - 20P$,

P – зарплата в долл. / час,

Q – количество рабочих в млн. чел.

После отмены запрета на въезд рабочих в страну «Х» эмигрировало в поисках работы 16 млн. человек.

Определите, на сколько изменился уровень оплаты труда в стране «Х» после отмены запрета?

а) повысился на 0,46 долл; г) понизился на 0.46 долл.;

б) никак не изменился; д) понизился на 0.55 долл.

в) понизился на 0,25 долл.;

87. К условиям предыдущей задачи : какую долю в процентах составляют рабочие-эмигранты в общей численности рабочих в стране «Х»?

а) 5,26%; 6)5,5%; в) 1,0%; г) 15,1 %; д)4,5%.

88. Правительству Германии выгодно стимулирование иммиграции потому, что...

а) в стране требуется низко квалифицированный низкооплачиваемый труд;

б) иммигранты сокращают безработицу;

в) иммигранты приносят недостающие технологические знания;

г) все предыдущие ответы верны;

д) все предыдущие ответы неверны.

89. Правительству Индонезии выгодно стимулировать эмиграцию потому, что:

а) эмигранты сокращают безработицы в стране;

б) эмигранты будут переводит трансферты на родину и обеспечивать жизнь родственников;

в) эмигранты вернутся, обогащенные знаниями и капиталом;

г) все предыдущие ответы верны;

д) все предыдущие ответы неверны.

90. Какие шаги правительства Германии приведут к большему росту международной миграции?

а) либерализация правил выезда граждан своей страны за рубеж;

б) либерализация правил въезда в страну из-за рубежа;

в) принятие программы экономической помощи развивающимся странам в виде инвестиций в их экономики;

г) принятие программы расширения импорта из развивающихся стран;

д) все указанные меры примерно в одинаковой степени.

91. Какой из следующих видов инвестиций не является прямым?

а) российский банк «Столичный» приобрел в Амстердаме здание для собственного филиала;

б) американский банк приобрел акции компании «Лукойл» на 5 млн долл. Общая стоимость эмиссии акций составила 600 млн. долл.;

в) российская фирма «Брокерсервис» приобрела по поручению клиента из ФРГ 11 % текущего выпуска акций «Сургутнефтегаз»;

г) канадская фирма «Макдональдс» открыла очередной ресторан в Москве;

д) американский пенсионный фонд разместил 100 млн. долл. в российских государственных краткосрочных облигациях.

92. Какая из следующих сделок относится к портфельным инвестициям?

а) Владимирский тракторный завод увеличил свою долю в уставном капитале совместного предприятия в США по сбыту тракторов с 50 до 75 %;

б) ОНЭКСИМбанк ввозит 100 млн. долл. наличными из США для обеспечения спроса на доллары своих клиентов;

в) Газпром размещает 500 млн. доля на краткосрочном депозите в американском Ситибэнк;

г) Банк Менатеп вкладывает 50 млн. долл. в облигации американского инвестиционного фонда;

д) Американский фонд содействия конверсии предоставляет льготный кредит российскому оборонному предприятию.

93. Группа стран, получающая наибольшие международные кредиты:

а) страны СНГ и Восточной Европы;

б) «Семерка» наиболее развитых стран мира;

в) новые индустриальные страны Азии;

г) беднейшие страны Африки и Азии;

д) страны Латинской Америки.

94. Какой из следующих способов передачи денежных средств не является инструментом международного кредитования:

а) размещение средств на депозитах;

б) международные трансферты;

в) торговые кредиты;

г) международные займы;

д) международное перемещение валюты.

95. Что из ниже перечисленного можно назвать портфельными инвестициями:

а) покупка фьючерса на курс доллара;

б) покупка опциона на курс корпоративных акций;

в) покупка облигаций сберегательного займа;

г) покупка депозитного сертификата;

д) все вышеперечисленное.'

96. К прочим инвестициям не относится:

а) ввоз наличной иностранной валюты;

б) размещение еврооблигаций;

в) размещение валюты от экспорта в наружном банке;

г) привлечение стабилизационного кредита МВФ;

д) нет правильного ответа.

97. Причина бурного развития рынка портфельных инвестиций в 90-е годы:

а) быстрый экономический рост стран Юго-Восточной Азии;

б) стремительный рост рынка финансовых деривативов;

в) конкуренция стран развивающегося капитализма в привлечении финансовых ресурсов Запада;

г) все предыдущие ответы верны;

д) все предыдущие ответы неверны.

98. Правительству наиболее выгодно привлечение инвестиций в виде:

а) прямых инвестиций;

б) портфельных инвестиций;

в) прочих инвестиций;

г) всех перечисленных инвестиций в одинаковой степени;

д) нет правильного ответа.

99. Привлечение иностранных инвестиций в российскую экономику:

а) совершенно недостаточно для обеспечения экономического роста;

б) имеет перекос в сторону прямых при нехватке прочих инвестиций;

в) может вызвать обвальное падение курса рубля;

г) не зависит от ситуации на мировых фондовых рынках;

д) нет правильного ответа.

100. Положительная роль инвестиций для принимающей страны заключается в том, что:

а) они понижают чрезмерно завышенный курс национальной валюты;

б) сокращают инфляцию в стране;

в) сокращают чрезмерную занятость;

г) улучшают состояние платежного баланса;

д) все ответы неверны.

101.Какая из следующих причин побудит страну А осуществлять ПЗИ в страну Б?

а) высокий уровень оплаты труда в стране Б;

б) высокий уровень таможенного обложения с стране Б;

в) высокая безработица в стране А;

г) высокая ставка в стране Б;

д) все вышеперечисленные факторы вместе.

102. Какую сделку можно назвать формой ПЗИ?

а) перевоз турецкими рабочими зарплаты из России на родину;

б) ввоз российскими банками наличных долларов;

в) размещение российским правительством облигационного займа на еврорынках;

г) покупка Газпромом украинского приватизируемого предприятия;

д) покупка ЦБ долларов на валютном рынке.

103. Что из ниже перечисленного не повлияет на решение о ПЗИ?

а) стремление добиться положительного эффекта масштаба;

б) использование преимуществ в международном маркетинге;

в) стремление обеспечить доступ к природным ресурсам;

г) желание вложить средства в высокодоходные облигации зарубежного правительства;

д) все перечисленное.

104. Транснациональная компания решила увеличить долю своего капитала в зарубежном предприятии с 45% до 55 %. Данное предприятие по отношению к ТНК будет называться:

а) филиал; г) подразделение;
б) дочернее предприятие; д) холдинговая компания.
в) ассоциированная компания;
105. В качестве меры поддержки ПЗИ принимающая страна не использует:
а) повышение курса национальной валюты;
б) предоставление государственных гарантий;
в) исключение двойного налогообложения;
г) предоставление налоговых льгот;
д) нет правильного ответа.
106. Если Y представляет собой валовой национальный продукт, то NX:
а) равен балансу текущих операций;
б) включает товары и нефакторные услуги;
в) включает товары, нефакторные услуги и чистые факторные доходы из-за рубежа;
г) больше, чем счет движения капитала;
д) нет правильного ответа.
107. Если NX положительный, то:
а) доход превышает совокупные расходы;
б) экспорт больше, чем импорт;
в) иностранцы покупают больше нашего ВВП, чем мы их совокупный ВВП;
д) все ответы верны.
108. Сумма чистых частных и государственных сбережений равна...
а) счету текущих операций; г) все ответы верны;
б) счету движения капитала; д) все ответы неверны.
в) чистому экспорту;
109. Валовой национальный располагаемый доход:
а) не включает чистые факторные доходы из-за рубежа;
б) не может быть больше чистого экспорта;
в) может быть меньше ВВП;
г) не включает чистый экспорт;
д) нет правильного ответа.
110. Бюджетный излишек образуется, если...
а) чистый экспорт больше, чем частные сбережения;
б) налоги превышают государственные расходы;
в) сокращаются внутренние инвестиции при росте чистого экспорта:
г) все ответы верны;
д) верно только б).
111. Баланс официальных расчетов:
а) включает изменение официальных резервов;
б) равен изменению официальных резервов;
в) меньше, чем величина изменения официальных резервов;
г) больше, чем величина изменения официальных резервов;
д) нет правильного ответа.
112. Если произошел прирост притока капитала в страну, то...
а) сократилась величина чистых зарубежных активов страны;
б) должны возрасти чистые резервы иностранной валюты;
в) увеличились ликвидные обязательства страны перед внешним миром;

г) все ответы верны;

д) все вышеперечисленные ответы неверны.

113. Какое из следующих утверждений, характеризующих чистые зарубежные активы, является неверным?

а) если в течение длительного времени страна имеет дефицит баланса текущих операций, величина ее чистых зарубежных активов станет отрицательной и стран превратиться в нетто-должника;

б) если в течение длительного времени страна имеет положительное сальдо баланса текущих операций, ее чистые зарубежные активы возрастут, и она превратиться в нетто-кредитора;

в) рост дефицита госбюджета, если он не сопровождается опережающим ростом частных сбережений по сравнению с инвестициями, приведет к уменьшению чистых зарубежных активов страны;

г) чистый экспорт и величина чистых официальных валютных резервов страны составляют чистые зарубежные активы страны;

д) все ответы верны.

114. Изменение официальных валютных резервов ЦБ:

а) соответствует сальдо баланса текущих операций;

б) соответствует сальдо баланса официальных расчетов;

в) соответствует сальдо платежного баланса;

г) соответствует сальдо чистого экспорта;

д) нет правильного ответа.

115. Если уменьшаются официальные валютные резервы ЦБ, то:

а) экономике грозит инфляция;

б) денежная база уменьшается;

в) ЦБ должен поводить экспансионистскую кредитно-денежную политику;

г) ЦБ должен ограничивать внутренний кредит;

д) ЦБ должен воздержаться от стерилизации несбалансированности внешних расчетов.

116. В малой открытой экономике:

а) уровень внутренней процентной ставки определяется мировой процентной ставкой;

б) экспорт не может повлиять на уровень мировых цен;

в) импорт не может изменить уровень мировых цен;

г) все ответы верны;

д) все ответы неверны.

117. Уравнение внутреннего равновесия:

а) не зависит от мировой процентной ставки;

б) соответствует уровню совокупного выпуска при полной занятости;

в) имеет положительный наклон;

г) соответствует равновесию чистого экспорта;

д) нет правильного ответа.

118. Если в модели внешнего равновесия произойдет увеличение государственных расходов, то:

а) в результате увеличится чистый экспорт;

б) сократится реальный доход;

в) возникнет необходимость девальвации валюты;

г) возникнет необходимость ревальвации валюты;

д) нет правильного ответа.

119. Если ЦБ отвечает за внешнее равновесие, а Министерство финансов за внутреннее равновесие:

а) значит, IB более крутая, чем EB;

б) объем выпуска нечувствителен к государственным расходам;

в) высока степень открытости экономики;

г) Министерство финансов должно воздействовать на валютный курс;

д) нет правильного ответа.

120. Если экономика характеризуется большой предельной склонностью к импортированию:

а) ЦБ должен отвечать за внешнее равновесие;

б) рост государственных расходов приводит к значительному росту выпуска;

в) Министерство финансов не должно регулировать внутреннее равновесие с помощью государственных расходов;

г) все ответы верны;

д) все ответы неверны.

121. Открытая экономика с фиксированным валютным курсом переживает экономический спад и имеет положительное сальдо баланса текущих операций. Укажите возможную комбинацию мер экономической политики, позволяющих восстановит внутреннее и внешнее равновесие:

а) увеличение государственных расходов и девальвация;

б) увеличение государственных расходов и ревальвация;

в) сокращение государственных расходов и девальвация;

г) сокращение государственных расходов и ревальвация;

д) нет правильного ответа.

122. Какое из следующих утверждений относительно модели Манделла неверно?

а) в соответствии с «правилом распределения ролей» кредитно-денежная политика имеет сравнительное преимущество в восстановлении внешнего равновесия;

б) в соответствии с «правилом распределения ролей» бюджетно-налоговая политика имеет сравнительное преимущество в восстановлении внутреннего равновесия;

в) кривая IB всегда более пологая, чем кривая EB;

г) в случае абсолютной мобильности капитала кредитно-денежная политика, направленная на восстановление внешнего равновесия, теряет свою эффективность;

д) все ответы верны.

123. В малой открытой экономике с плавающим валютным курсом фискальная политика будет неэффективной с точки зрения роста реального выпуска, поскольку...

а) денежная политика нейтрализует результаты фискальной политики;

б) обменный курс остается неизменным;

в) изменения в чистом экспорте нейтрализуют изменения в правительственных расходах или в потреблении;

г) обменный курс возрастает в той же пропорции, что и ставка процента;
д) нет правильного ответа.

124. Аргументы в пользу плавающих обменных курсов сводятся к следующему:

а) уменьшают неопределенность и способствуют развитию международной торговли;

б) позволяют использовать кредитно-денежную политику не только как средство поддержания обменных курсов;

в) при данной системе не столь существенны колебания обменных курсов;

г) они стабилизируют скорость обращения денег;

д) все ответы верны.

125. В модели Манделла-Флеминга (в координатах реального дохода и процентной ставки) в малой экономике кривые IS и LM пересекаются в точке, где:

а) внутренняя равновесная процентная ставка ниже мировой процентной ставки;

б) кривая LM вертикальна;

в) обменный курс устанавливается таким образом, что товарный и денежный рынок приходят в равновесие при мировой процентной ставке;

г) кривая IS горизонтальна;

д) ничего из вышеперечисленного.

126. Если две страны заключают соглашение, по которому экспортно-импортные операции резидентов этих стран не облагаются таможенными пошлинами, то такая форма интеграции будет называться...

а) общий рынок;

б) зона свободной торговли;

в) таможенный союз;

г) экономический союз;

д) преференциальное торговое соглашение.

127. В качестве главной предпосылки образования НАФТА – Североамериканской зоны свободной торговли, включающей США, Канаду и Мексику, выступила:

а) близость уровней экономического развития;

б) географическая близость;

в) общность социально-экономических проблем, стоящих между странами;

г) все вышеперечисленное вместе;

д) ничего из вышеперечисленного.

128. Ответьте на подобный вопрос в случае с интеграционной группировкой СНГ, 1992. Выберите ответ из пунктов ответов теста 127.

129. Эстония, Латвия и Литва в 1993 г. образовали Балтийскую зону свободной торговли. В результате этого события:

а) эти страны начали координировать свою импортную политику по отношению к ЕС;

б) больше всех выиграли потребители импортной продукции из этих же стран;

в) страны полностью подготовились к заключению экономического союза;

г) импортные товары из России стали облагаться унифицированными (одинаковыми) таможенными пошлинами в каждой стране;

д) эти страны стали проводить согласованную торговую политику в отношении Беларуси.

130. Эффект потребления показывает:

а) как уровень потребления зависит от величины импортной пошлины;

б) рост потребления в результате выхода страны из таможенного союза;

в) как потребление ресурсов внутри страны зависит от разделения труда в рамках таможенного союза;

г) увеличивается потребление товара в результате вступления страны в таможенный союз;

д) нет правильного ответа.

Приложение 2

Оценка платежного баланса Российской Федерации за 2007 год (млрд. долларов США)

	2007 г. (оценка)	Справочно:		
		2006 г.	Январь – сентябрь 2007 г.	Январь – сентябрь 2006 г.
Счет текущих операций	76,6	94,3	54,5	78,3
Торговый баланс	128,7	139,2	92,2	111,2
Экспорт	354,0	303,9	245,7	223,8
сырая нефть	121,3	102,3	83,9	78,7
нефтепродукты	51,4	44,7	35,9	34,2
природный газ	44,2	43,8	30,3	32,5
прочие	137,0	113,2	95,6	78,4
Импорт	-225,3	-164,7	-153,5	-112,6
Баланс услуг	-19,7	-13,8	-14,2	-9,9
Экспорт	38,6	30,9	27,6	22,2
Импорт	-58,3	-44,7	-41,8	-32,1
Баланс оплаты труда	-7,1	-4,4	-5,3	-3,3
Баланс инвестиционных доходов (проценты, дивиденды)	-21,8	-25,2	-16,2	-19,0
Доходы к получению	43,7	27,9	31,4	20,5
Доходы к выплате	-65,6	-53,1	-47,5	-39,5
Федеральные органы управления	-1,1	-2,3	-0,6	-1,8
Доходы к получению	1,3	1,4	1,2	1,3
Доходы к выплате	-2,4	-3,7	-1,8	-3,1
Субъекты Российской Федерации (доходы к выплате)	-0,1	-0,1	-0,0	-0,1
Органы денежно-кредитного регулирования	17,2	10,3	12,2	7,3
Доходы к получению	17,2	10,7	12,2	7,6
Доходы к выплате	0,0	-0,4	0,0	-0,4
Банки	-5,4	-1,7	-3,7	-1,1
Доходы к получению	4,5	2,9	3,1	2,0
Доходы к выплате	-9,9	-4,6	-6,8	-3,1
Прочие секторы	-32,4	-31,4	-24,0	-23,3
Доходы к получению	20,8	12,8	14,9	9,6
Доходы к выплате	-53,1	-44,2	-38,9	-32,9
Баланс текущих трансфертов	-3,5	-1,5	-1,9	-0,6
Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами	75,0	5,8	59,3	-3,7

Счет операций с капиталом (капитальные трансферты)	-11,8	0,2	-0,6	0,1
Финансовый счет (кроме резервных активов)	86,8	5,6	59,9	-3,8
Обязательства ('+' – рост, '-' – снижение)	186,9	70,5	146,0	39,9
Федеральные органы управления	-6,9	-28,1	-5,5	-27,6
Портфельные инвестиции (долговые ценные бумаги)	-3,5	-1,0	-3,6	-2,3
выпуск	0,0	1,0	0,0	0,0
погашение (график)	-4,6	-3,7	-4,3	-3,2
корпусов	-2,8	-2,0	-2,6	-1,8
купонов	-1,8	-1,7	-1,7	-1,5
реинвестирование доходов	1,9	1,9	1,4	1,4
вторичный рынок	-0,8	-0,2	-0,8	-0,5
Ссуды и займы	-2,9	-23,9	-1,9	-23,5
привлечение	0,3	0,7	0,2	0,4
погашение (график)	-3,2	-26,5	-2,1	-25,6
реструктуризация	0,0	1,9	0,0	1,7
Просроченная задолженность	-0,5	-3,2	0,0	-1,9
Прочие обязательства	0,0	0,0	0,0	0,0
Субъекты Российской Федерации	-0,1	0,2	-0,1	-0,4
Органы денежно-кредитного регулирования	0,7	-7,3	0,7	-2,2
Банки	70,3	51,2	55,3	27,8
Прочие секторы	122,9	54,6	95,7	42,3
Прямые инвестиции	47,1	29,9	30,3	27,2
Портфельные инвестиции	0,8	8,2	-2,7	12,8
Ссуды и займы	75,3	16,8	68,5	2,5
Прочие обязательства	-0,3	-0,4	-0,3	-0,2
Активы, кроме резервных ('+' – снижение, '-' – рост)	-100,2	-64,9	-86,1	-43,6
Органы государственного управления	8,7	-1,5	-0,8	-1,3
Ссуды и займы	-0,6	-4,0	0,6	-3,8
Просроченная задолженность	9,3	3,0	-1,3	3,0
Прочие активы	-0,0	-0,5	-0,1	-0,4
Органы денежно-кредитного регулирования	-0,4	7,6	-0,4	2,5
Банки	-29,0	-23,6	-21,6	-12,1
Прочие секторы	-79,4	-47,5	-63,2	-32,8
Прямые и портфельные инвестиции	-47,8	-23,5	-38,0	-15,2
Наличная иностранная валюта	13,3	11,0	11,3	8,4
Торговые кредиты и авансы	0,8	-0,6	-1,7	-1,6
Задолженность по поставкам на основании межправительственных соглашений	-0,1	0,1	-0,1	-1,0

Своевременно не полученная экспортная выручка, не поступившие товары и услуги в счет переводов денежных средств по импортным контрактам, переводы по фиктивным операциям с ценными бумагами	-27,6	-20,6	-22,8	-16,2
Прочие активы	-17,9	-13,8	-11,9	-7,2
Чистые ошибки и пропуски	-2,7	7,5	-7,5	1,5
Изменение валютных резервов ('+' – снижение, '-' – рост)	-148,9	-107,5	-106,4	-76,2

Приложение 3

Таблица 1. Поступление иностранных инвестиций по типам

	Январь – сентябрь 2007 г.			Справочно январь – сентябрь 2006 г. в % к	
	млн.долларов США	в % к			
		Январю – сетябрю 2006 г.	итогу	Январю – сентябрю 2005 г.	итогу
Инвестиции	**87936**	**в 2,5р.**	**100**	**131,7**	**100**
из них:					
прямые инвестиции	**19644**	**191,3**	**22,3**	**155,5**	**29,1**
в том числе:					
взносы в капитал	9021	145,7	10,2	131,3	17,5
из них реинвестирование	262	127,1	0,3	в 5,1р.	0,6
лизинг	54	132,5	0,1	30,6	0,1
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	9748	в 4,4р.	11,1	138,6	6,3
прочие прямые инвестиции	821	45,0	0,9	в 11,6р.	5,2
портфельные инвестиции	**1547**	**в 2,3р.**	**1,8**	**182,3**	**1,9**
из них акции и паи	1478	в 2,4р.	1,7	в 2,4р.	1,8
прочие инвестиции	**66745**	**в 2,7р.**	**75,9**	**122,8**	**69,0**
в том числе: торговые кредиты	8500	121,9	9,7	163,1	19,7
прочие кредиты	57703	в 3,4р.	65,6	111,7	48,6
из них:					
на срок до 180 дней	2471	130,9	2,8	92,8	5,3
на срок свыше 180 дней	55232	в 3,6р.	62,8	114,6	43,3
прочее	542	в 2,3р.	0,6	113,3	0,7

Таблица 2. Иностранные инвестиции по видам экономической деятельности (млн.долларов США)

	Январь – сентябрь 2007 г.			Накоплено на конец сентября 2007 г.	
	поступило	погашено (выбыло)	переоценка и прочие изменения активов и обяза-тельств	всего	в % к ито-гу
Всего	**87936**	**39820**	**4612**	**197796**	**100**
в том числе: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	245	95	-5	1161	0,6
рыболовство, рыбоводство	13	34	5	164	0,1
добыча полезных ископаемых	15169	834	11	44064	22,3
обрабатывающие производства	21603	8661	4519	59387	30,0
производство и распределение элек-троэнергии, газа и воды	236	237	5	1102	0,6
строительство	1094	133	-3	1972	1,0
оптовая и розничная торговля; ре-монт автотранспортных средств, мо-тоциклов, бытовых изделий и пред-метов личного пользования	37207	21640	-1	49923	25,2
гостиницы и рестораны	32	39	-1	345	0,2
транспорт и связь	5725	1845	55	15699	7,9
финансовая деятельность	2152	4980	26	7014	3,5
операции с недвижимым имущест-вом, аренда и предоставление услуг	4236	1278	-36	15886	8,0
государственное управление и обес-печение военной безопасности; обя-зательное социальное обеспечение	3	1	-	47	0,0
образование	2	0,0	-	6	0,0
здравоохранение и предоставление социальных услуг	39	6	-	110	0,1
предоставление прочих коммуналь-ных, социальных и персональных ус-луг	180	37	37	916	0,5

Таблица 3. Объем накопленных иностранных инвестиций в экономике России по основным странам-инвесторам (млн.долларов США)

	Накоплено на конец сентября 2007 г.		В том числе			Справочно поступило в январе – сентябре 2007 г.
	всего	в % к итогу	прямые	портфельные	прочие	
Всего инвестиций[1)]	**197796**	**100**	**87801**	**4203**	**105792**	**87936**
из них по основным странам-инвесторам	173175	87,6	76522	3252	93401	78126
в том числе: Кипр	39122	19,8	27362	1603	10157	11881
Нидерланды	35977	18,2	32230	51	3696	17270
Люксембург	30282	15,3	735	219	29328	8123
Великобритания	24178	12,2	3192	194	20792	20729
Германия	11455	5,8	3830	90	7535	3447
США	8041	4,1	3643	950	3448	1989
Франция	7407	3,8	1037	0,4	6370	4405
Ирландия	6404	3,2	589	0,3	5815	4412
Швейцария	6200	3,1	1521	49	4630	4487
Виргинские острова (Брит.)	4109	2,1	2383	96	1630	1383

1) Включая инвестиции из государств-участников СНГ.

Таблица 4. Поступление иностранных инвестиций по отдельным странам-инвесторам[1)] (млн.долларов США)

	Поступилов январе-сентябре 2007 г.	*В % к итогу по виду экономической деятельности*	*В том числе*		
			прямые	*портфельные*	*прочие*
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	**245**	**100**	**130**	**0,0**	**115**
в том числе: Кипр	58	23,7	33	-	25
Великобритания	38	15,5	16	-	22
Австрия	31	12,7	6	-	25
Швейцария	18	7,3	14	-	4
Добыча полезных ископаемых	**15169**	**100**	**12601**	**18**	**2550**
в том числе: Нидерланды	11748	77,4	11736	-	12
Франция	757	5,0	89	-	668
Кипр	660	4,3	330	18	312
из итога по добыче полезных ископаемых: **добыча топливно-энергетических полезных ископаемых**	**14077**	**100**	**12480**	**18**	**1579**
в том числе: Нидерланды	11748	83,4	11736	-	12
Кипр	627	4,5	306	18	303
Обрабатывающие производства	**21603**	**100**	**2370**	**555**	**18678**
в том числе: Швейцария	3951	18,3	38	15	3898
Великобритания	3727	17,3	47	2	3678
Франция	3245	15,0	50	-	3195
из итога по обрабатывающим производствам **производство пищевых продуктов, включая напитки и табака**	**1854**	**100**	**892**	**23**	**939**
в том числе: Нидерланды	535	28,8	438	-	97
Люксембург	346	18,7	3	-	343
Кипр	302	16,3	252	1	49
производство кокса и нефтепродуктов	**3320**	**100**	**18**	**471**	**2831**
в том числе: Великобритания	1687	50,8	-	2	1685
США	348	10,5	-	348	0,1
Беларусь	313	9,4	-	0,1	313
химическое производство	**1067**	**100**	**204**	**9**	**854**
в том числе: Швейцария	546	51,2	6	0,0	540
Германия	163	15,2	66	0,0	97
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	**11441**	**100**	**153**	**39**	**11249**

в том числе: Швейцария	3162	27,6	0,1	0,1	3162
Франция	3148	27,5	3	-	3145
Великобритания	1691	14,8	3	0,1	1688
Производство и распределение электро-энергии, газа и воды	**236**	**100**	**107**	**75**	**54**
в том числе: Великобритания	122	51,6	99	3	20
Острова Кайман	51	21,5	-	51	-
Кипр	38	16,3	8	13	17
Строительство	**1094**	**100**	**578**	**0,2**	**516**
в том числе: Кипр	734	67,1	436	0,0	298
Финляндия	71	6,5	5	0,1	66
Люксембург	59	5,3	5	-	54
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	**37207**	**100**	**1371**	**2**	**35834**
в том числе:					
Великобритания	16100	43,3	10	0,0	16090
Кипр	6019	16,2	277	0,0	5742
Люксембург	5741	15,4	1	-	5740
Транспорт и связь	**5725**	**100**	**259**	**426**	**5040**
в том числе: Ирландия	2777	48,5	37	-	2740
Люксембург	1344	23,5	16	7	1321
Кипр	407	7,1	33	249	125
из итога по транспорту и связи **связь**	**2548**	**100**	**51**	**384**	**2113**
Люксембург	1343	52,7	16	7	1320
Швеция	314	12,3	12	28	274
Финансовая деятельность	**2152**	**100**	**442**	**424**	**1286**
в том числе: Кипр	580	26,9	187	58	335
Австрия	374	17,4	2	362	10
Великобритания	224	10,4	0,3	0,3	224
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	**4236**	**100**	**1648**	**46**	**2542**
в том числе: Кипр	2024	47,8	860	35	1129
США	293	6,9	12	0,0	281
Великобритания	293	6,9	54	2	237
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	**180**	**100**	**94**	**1**	**85**
в том числе: Кипр	44	24,2	40	1	3
Великобритания	38	21,1	0,0	-	38
США	31	17,5	21	-	10

1) Информация приводится по видам экономической деятельности, в которые за отчетный период осуществлены наиболее крупные иностранные инвестиции.

2. Объем **инвестиций из России, накопленных за рубежом,** на конец сентября 2007 г. составил 28,1 млрд.долларов. В январе – сентябре 2007 г. из

России за рубеж направлено 54,2 млрд.долларов иностранных инвестиций, или на 56,6% больше, чем в январе-сентябре 2006 года.

Объем погашенных инвестиций, направленных ранее из России за рубеж, составил 41,4 млрд.долларов, или на 29,1% больше, чем в январе – сентябре 2006 года.

Таблица 5. Объем российских инвестиций, накопленных за рубежом (млн.долларов США)

	Накоплено на конец сентября 2007 г.		В том числе			Справочно направлено в январе – сентябре 2007 г.
	всего	в % к итогу	прямые	портфельные	прочие	
Всего инвестиций	**28146**	**100**	**13583**	**2902**	**11661**	**54184**
из них в страны - крупнейшие получатели инвестиций	24682	87,7	11743	2432	10507	48232
в том числе: Кипр	9484	33,7	1759	189	7536	8457
Нидерланды	6798	24,2	6623	85	90	5989
Виргинские о-ва (Брит.)	1830	6,5	36	1576	218	2017
Австрия	1634	5,8	144	0,0	1490	8370
Люксембург	1036	3,7	857	0,1	179	21
Великобритания	940	3,4	649	19	272	1396
Украина	855	3,0	99	556	200	353
США	787	2,8	746	-	41	15758
Беларусь	743	2,6	652	0,2	91	1083
Германия	575	2,0	178	7	390	4788

Оглавление

ПРЕДИСЛОВИЕ 3

ГЛАВА 1. СУЩНОСТЬ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА И ТЕНДЕНЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ 5

ГЛАВА 2. ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ 18
2.1 Меркантилизм 18
2.2 Теория международной торговли Адама Смита 25
2.3 Теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо 36
2.4 Случай абсолютного преимущества 37
2.5 Случай сравнительного преимущества 39
2.6 Торговля в условиях возрастающих издержек замещения 41
2.7 Теория международной торговли хекшера-олина 42
2.7.1 Парадокс Леонтьева 43
2.7.2 Теория Т.М. Рыбчинского 46
2.7.3 Теория о выравнивании цен факторов (factor-price equalization theorem), доказанная П. Самуэльсоном 48
2.8. Альтернативные теории международной торговли 49
2.8.1 Теория конкурентных преимуществ страны Майкла Портера 49
2.8.2 Теория специфических факторов производства 51
2.8.3 Внешняя торговля на основе эффекта масштаба 53
2.8.4 Теория жизненного цикла продукта 55
2.8.5 Модель альтернативных издержекбамериканского экономиста Г. Хаберлера 56
2.8.6 Стандартная модель международной торговли 57
2.8.7 Тенденции развития теорий международной торговли 60
Вопросы для самоконтроля: 67

ГЛАВА 3. ВТО И ПРОБЛЕМЫ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО 68
3.1 ВТО и принципы международной торговой организации 68
3.2. Проблемы вступления России в ВТО 107
Вопросы для самоконтроля: 128

ГЛАВА 4. ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ
В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ 129
4.1 Мировая цена как база контрактных цен 129
4.2 Основные стратегии установления цены 137
Вопросы для самоконтроля: 142

ГЛАВА 5. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 143
5.1 Традиционные направления внешнеторговой политики
государства 143
5.2 Государственное регулирование внешнеторговой деятельности:
методы, принципы, международный опыт 149
5.3 Антимонопольное регулирование 153
5.4 Система государственного регулирования внешнеторговой
деятельности в России 162
5.5 Основные черты социально-экономической модели России 169
Вопросы для самоконтроля: 184

ГЛАВА 6. МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА
КАК МАТЕРИАЛЬНАЯ ОСНОВА МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА ... 185
Вопросы для самоконтроля: 202

ГЛАВА 7. ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ
В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ 203
7.1 Корпорация как экономическая система 203
7.2 Классические модели управления корпорациями 211
7.3 Роль и место транснациональных корпораций
в современной экономике 223
7.4 Стратегический менеджмент корпораций 231
7.5 Корпоративные стратегии слияния и приобретения корпораций 247
7.6 Стратегии международного развития корпораций 256
Вопросы для самоконтроля: 283

ГЛАВА 8. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИИ 284
8.1 Миграция капитала как основа инвестирования 284
8.2 Характеристика инвестиционного климата в России 295
Вопросы для самоконтроля: 314

ГЛАВА 9. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС 315
Вопросы для самоконтроля: 338

ГЛАВА 10. МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК РАБОЧЕЙ СИЛЫ 339
10.1 Международная миграция населения и ее характеристика 346
10.2 Миграционная политика стран-импортеров трудовых ресурсов .. 353
10.3 Эмиграционная политика стран-экспортеров трудовых ресурсов . 355
10.4 Экономические последствия миграции рабочей силы 356
10.5 Современная международная миграционная политика России 359
10.6 Государственное регулирование миграции рабочей силы 372
Вопросы для самоконтроля: 382

ГЛАВА 11. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ 384
11.1 Европейский союз 390
11.2 НАФТА 406
11.3 МЕРКОСУР 409
11.4 Межгосударственная экономическая интеграция в Азиатско-Тихоокеанском регионе 411
Вопросы для самоконтроля: 413

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ .. 414

ГЛОССАРИЙ 419

ПРИЛОЖЕНИЯ 441

Учебное издание

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Корректор Е.В. Лисицына
Компьютерная верстка П.Г. Немашкалов

Подписано в печать 21.11.08

Формат 60x84 1/16 *Усл.печ.л. 29,53* *Уч.-изд.л. 32,2*
Бумага офсетная *Тираж 100 экз.* *Заказ 61*

Типография ООО «Борцов»,
г. Ставрополь, ул. Семашко 16.
Тел./факс: (8652) 35-85-58.

Для заметок

Для заметок

Для заметок