

СРЕДНЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

С/К 17-09

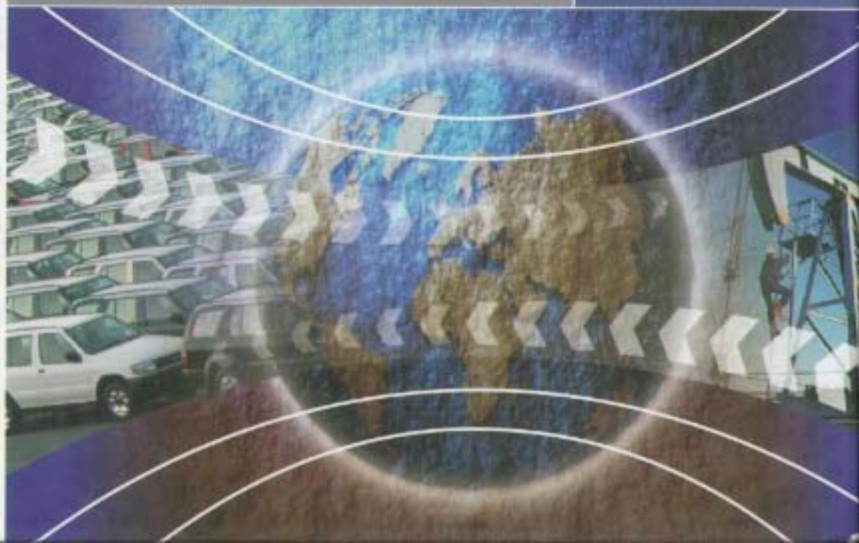
ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

4-е издание

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ



УЧЕБНИК



ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

УЧЕБНИК

Под редакцией **Б. М. СМИТИЕНКО, В. К. ПОСПЕЛОВА**

*Допущено
Министерством образования Российской Федерации
в качестве учебника для студентов образовательных учреждений
среднего профессионального образования*

4-е издание, переработанное и дополненное



Москва
Издательский центр «Академия»
2007

УДК 33(075.32)
ББК 65.5.я723
В603

Рецензенты:

д-р экон. наук, профессор, руководитель Центра стратегических исследований геоэкономики ВНИИ внешнеэкономических связей при Минэкономразвития России *Э. Г. Кочетов*;
д-р экон. наук, профессор Финансовой академии при Правительстве РФ *А. А. Суэтин*

Внешнеэкономическая деятельность учеб. для студ. сред.
В603 проф. учеб. заведений / [Б. М. Смитиенко, В. К. Поспелов, С. В. Карпова и др.] ; под ред. Б. М. Смитиенко, В. К. Поспелова. — 5-е изд., испр. — М. Издательский центр «Академия», 2008. — 304 с.

ISBN 978-5-7695-4908-3

Раскрыты основные тенденции развития современной международной экономики и бизнеса в начале XXI в. Рассматриваются сущность внешнеэкономической деятельности, основные формы международных экономических отношений и их взаимосвязь, валютно-финансовые проблемы международной экономики. Анализируются вопросы развития внешнеэкономической деятельности предприятия и международного маркетинга. В 5-е издание включены данные, отражающие деятельность международных экономических и валютно-финансовых организаций в 2007 г.

Для студентов средних профессиональных учебных заведений.

УДК 33(075.32)
ББК 65.5.я723

Оригинал-макет данного издания является собственностью Издательского центра «Академия», и его воспроизведение любым способом без согласия правообладателя запрещается

- © Коллектив авторов, 2004
- © Коллектив авторов, 2007, с изменениями
- © Образовательно-издательский центр «Академия», 2007
- © Оформление. Издательский центр «Академия», 2007

ISBN 978-5-7695-4908-3

ПРЕДИСЛОВИЕ

Уважаемые читатели!

Вы держите в руках учебник, который называется «Внешнеэкономическая деятельность». В нем вы встретитесь с понятиями, часть из которых вам уже знакома по курсу «Экономика» (экономика, рынок, рыночное равновесие, деньги и их движение (оборот), рынок труда и безработица, фирмы и их экономическая деятельность, место и роль государства в экономике). Однако многие понятия и скрывающиеся за ними процессы будут для вас новыми. В нашем учебнике мы обратимся к проблемам развития современного мирового хозяйства, протекающим в его рамках явным и «скрытым» процессам — иными словами, от анализа экономики применительно к отдельно взятой стране мы перейдем к рассмотрению сложной системы взаимосвязей, сформировавшихся и развивающихся уже на мировой «хозяйственной арене».

Анализ этих проблем мы начинаем с общих вопросов становления и развития мирового хозяйства, частью которого является Россия. Здесь вы познакомитесь с такими понятиями, как мировое хозяйство, международные экономические отношения, международное разделение труда, мировой рынок и его конъюнктура, ценообразование на мировом рынке.

Мировой рынок представляет собой экономическое пространство, на котором все более динамично движутся, пересекая при этом государственные границы, товары и услуги, основные факторы производства — капитал и рабочая сила. Поэтому в нашем учебнике мы специально рассмотрим основные проблемы, связанные с международной торговлей товарами и услугами, государственным и международным регулированием этой сферы, естественно, обратившись при этом к проблемам внешнеэкономической деятельности России. На протяжении всего XX в. темпы роста международного движения (миграции) капитала опережали темпы роста международной торговли товарами и услугами, можно сказать, что XX в. прошел под знаком нарастающего экспорта капитала. Исходя из этого в книге подробно рассматриваются основные направления и формы международной миграции капитала, ввоз и вывоз его из России, привлечение и использование иностранных инвестиций в России.

В курсе «Экономика» вы рассматривали положение человека на современном рынке труда. В нашем учебнике мы анализируем уже мировой рынок труда и связанную с его развитием междуна-

родную трудовую миграцию, показывая, как она влияет на экономику стран-экспортеров и стран-импортеров рабочей силы. Все эти проблемы очень актуальны для современной России, которая является и экспортером и импортером рабочей силы и кроме этого испытывает на себе проблемы нелегальной иммиграции.

В современной мировой экономике давно уже привычным стал термин «международная экономическая интеграция», связанный с существенно более тесным и интенсивным взаимодействием некоторых стран мира между собой и образованием на этой основе торговых, экономических или интеграционных союзов. Самым ярким примером международной экономической интеграции является, конечно, Европейский Союз, объединяющий к январю 2007 г. 27 стран. Попытки создания интеграционных союзов предпринимаются и в других регионах мира, в том числе и на экономическом пространстве бывшего Советского Союза — в рамках Содружества Независимых Государств. Поэтому специальная глава нашего учебника познакомит вас с современными проблемами международной экономической интеграции.

Нельзя понять современную международную экономику, не обратившись к вопросам развития международных валютно-кредитных и финансовых отношений. Валютный курс, валютное регулирование и валютная политика, международные кредит и финансы — это понятия, знание которых необходимо сегодня любому цивилизованному человеку. Исходя из этого в учебнике подробно исследуются валютно-кредитные и финансовые проблемы мировой экономики.

Познание общих тенденций развития современной мировой экономики, ее «движущих сил» необходимо для того, чтобы уметь на практике реализовать свои знания во внешнеэкономической деятельности конкретной фирмы, банка, промышленного или аграрного предприятия, да и просто полезно обычным людям в их повседневной жизни. Поэтому специальные главы книги посвящены вопросам внешнеэкономической деятельности на микроуровне. Здесь вы найдете ответы на многие вопросы становления и развертывания внешнеэкономической деятельности предприятий.

Учебник подготовлен коллективом преподавателей кафедры мировой экономики и международных валютно-кредитных отношений Финансовой академии при Правительстве РФ в составе: д-ра экон. наук, профессора Б. М. Смитиенко (введение, гл. 1, 2, 3, 6, 7, 8, 9), д-ра экон. наук, профессора В. К. Поспелова (гл. 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16), канд. экон. наук, доцента С. В. Карповой (гл. 15, 16), д-ра экон. наук, доцента Л. И. Комиссаровой (гл. 8), канд. геогр. наук, профессора Б. П. Супруновича (гл. 4, 5), д-ра экон. наук, профессора М. А. Эскиндарова (гл. 1).

Решением конкурсной комиссии Академии экономических наук и предпринимательской деятельности учебник награжден дипломом I степени.

Раздел I

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ СТРУКТУРА

Глава 1

СОВРЕМЕННОЕ МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Предмет курса «Внешнеэкономическая деятельность» составляет современное мировое хозяйство (мировая экономика), развивающиеся в его рамках международные экономические отношения в их сложной и противоречивой взаимосвязи и взаимодействии, и конкретные формы, методы и средства современного международного бизнеса.

Наш анализ мы начинаем с рассмотрения сущности, общих черт и характеристик современного мирового хозяйства. На протяжении XX в. шел процесс кардинального изменения мировой экономики, в ней появились новые черты и особенности, главной из которых к началу XXI в. стала глобализация всех сторон общественной жизни (экономической, политической, социальной, духовной).

1.1. Понятие мирового хозяйства. Его основные субъекты

По мере своего развития рыночное хозяйство выходит за национальные границы и приобретает черты *интернационализации хозяйственной жизни*, выражающейся в постоянном возрастании взаимосвязи и взаимозависимости разных стран и регионов мира, хозяйствующих субъектов различного уровня — от малых предприятий до крупнейших международных корпораций. Предпринимавшиеся в некоторых странах мира в отдельные периоды попытки замкнутого, автаркического развития к успехам в экономической области не привели. Бесспорным фактом современного развития мира становится нарастание экономической целостности, глобализация мировой экономики.

Интернационализация хозяйственной жизни протекает в сложных и противоречивых формах: тенденции усиления взаимосвязи и взаимообусловленности хозяйствующих субъектов в ходе экономического развития сопровождаются и противоположно направленными тенденциями распада национальных государств и их союзов, сокращения и даже разрывом связей между государствами (нередко по политическим причинам).

Каковы же *основные формы проявления интернационализации хозяйственной жизни?*

1. Прежде всего — это выход собственно экономических проблем развития за рамки отдельных государств, когда их решение становится возможным либо на региональном уровне, либо в нем должно принимать участие все мировое сообщество. В общей совокупности таких проблем выделяются глобальные проблемы современности (экологическая, топливно-сырьевая и энергетическая, демографическая, продовольственная, экономического неравенства и нищеты).

2. В течение длительного периода сформировались крупномасштабные потоки международной торговли товарами и услугами.

3. Значительные масштабы приобрела международная миграция рабочей силы, идет становление мирового рынка рабочей силы.

4. По мере углубления международного разделения труда начинают функционировать системы международного производства, в рамках которых взаимодействуют на постоянной основе производственные предприятия, научно-технические, внедренческие, сбытовые организации различных стран.

5. Все более развитыми становятся транспортная инфраструктура и инфраструктура связи (коммуникационная инфраструктура) мирового хозяйства.

6. К концу XX в. сформировались элементы единого мирового информационного пространства, более тесно связывающего между собой все страны мира.

7. Проявляются тенденции целостности финансовой системы современного мира, происходит сближение в валютно-кредитной области и развитие интеграционных процессов в данной сфере на региональном уровне.

В результате развертывания процесса интернационализации хозяйственной жизни формируется и развивается мировое хозяйство — система национальных хозяйств (национально-государственных экономических структур) и транснациональных структур, многоукладное и многомерное экономическое пространство, в рамках которого на основе объективных экономических закономерностей интернационализации хозяйственной жизни осуществляется взаимодействие различных хозяйствующих субъектов.

Исходя из данного определения, можно выделить основные черты мирового хозяйства:

- наличие объективных закономерностей интернационализации развития рыночного хозяйства;
- многоукладность и многомерность (многоуровневость) хозяйства, в рамках которого взаимодействуют между собой хозяйствующие субъекты различного уровня.

Множественность субъектов мирового хозяйства и их взаимодействие на основе собственных экономических интересов ведет к тому, что в мировом хозяйстве сосуществуют две тенденции:

- к гармоничному взаимодействию;
- к обострению конкурентной борьбы между хозяйствующими субъектами.

К **основным субъектам мирового хозяйства** относятся:

- государства (развитые страны с рыночной экономикой, развивающиеся страны с рыночной экономикой, страны с переходной экономикой);
- международные организации различного уровня и международные финансовые центры;
- национальные предприятия (компании) различного уровня — от малого бизнеса до наиболее крупных;
- транснациональные корпорации (ТНК) и транснациональные банки (ТНБ), капитал которых инвестирован (вложен) в экономику многих стран мира и которые оперируют на экономическом пространстве различных государств, регионов и в мировом хозяйстве в целом;
- физические лица (индивидуалы), деятельность которых нередко оказывает значительное воздействие на те или иные процессы, протекающие в мировом хозяйстве.

Остановимся более подробно на отдельных видах субъектов современного мирового хозяйства.

Государства — субъекты мирового хозяйства.

В соответствии с типологией Организации Объединенных Наций (ООН) все государства мира подразделяются на три основные группы:

- 1) развитые страны с рыночной экономикой;
- 2) развивающиеся страны и территории с рыночной экономикой;
- 3) страны с переходной экономикой.

В качестве основного критерия отнесения страны к той или иной группе выступает тип ее экономики (является ли она рыночной или переходной), а также уровень ее социально-экономического развития (он определяется прежде всего величиной валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения, его отраслевой структурой, уровнем и качеством жизни населения страны).

Однако этот критерий не всегда применяется достаточно последовательно. Поэтому, например, в *первую группу* стран (стран с развитой рыночной экономикой) в разных источниках включается неодинаковое число стран. Как правило, во всех случаях к этой группе относят США, Канаду, страны Европейского Союза (в составе 15-ти государств), а также Японию, Израиль, Австралию и Новую Зеландию.

В публикациях Международного валютного фонда, например, в *World Economic Outlook* в эту группу также включены Исландия, Кипр, Норвегия, Швейцария и «новые индустриальные страны

Азии» Республика Корея, Сингапур, Гонконг и Тайвань. Как известно, Гонконг и Тайвань являются частью Китая. В итоге число стран с развитой рыночной экономикой составляет 29.

С другой стороны, в публикациях Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), например, в *UNCTAD Handbook of Statistics 2003* группа стран с развитой рыночной экономикой дается в расширенном формате: к ней отнесены, например, Андорра, Мальта, Лихтенштейн, Монако, а «новые индустриальные страны Азии» включены в группу развивающихся стран и территорий.

В 2003 г. ЮНКТАД изменила статус Южно-Африканской Республики, исключив ее из состава стран с развитой рыночной экономикой и включив, соответственно, в группу развивающихся стран.

Развитые страны с рыночной экономикой являются ведущей группой стран в современном мировом хозяйстве и определяют основные тенденции, направления и механизм его развития. Значительная роль при этом отводится 7 экономически наиболее мощным и политически наиболее влиятельным странам — «большой семерке» (США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Канада, Италия). Эти же государства выступают как главная сила и в ведущих интеграционных объединениях мира — в Европейском Союзе (ЕС) и Северо-Американской зоне свободной торговли (НАФТА).

Наиболее представительной является *вторая группа*, объединяющая более 130 государств — развивающиеся страны и территории с рыночной экономикой. В нее входят большинство стран Азии, Африки, Океании, Латинской Америки, а также Мальта и республики бывшей федеративной Югославии. По своей структуре эта группа весьма неоднородна — в ее состав входят как относительно экономически развитые страны (так называемые «новые индустриальные страны» или «страны догоняющего развития»), так и страны со средним (для данной группы стран) уровнем экономического развития, а также наименее развитые страны, которые вместе взятые нередко определяют как «периферию» современного мирового хозяйства (более 40 стран).

Внутри группы развивающихся стран и территорий постоянно идет процесс дифференциации. С одной стороны, некоторые из новых индустриальных стран, например Мексика и Республика Корея, достигли такого высокого уровня развития, что были приняты в состав Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в которой наиболее широко представлены все ведущие развитые страны с рыночной экономикой, тем самым формально изменился и статус этих двух государств. С другой стороны, в подгруппе наименее развитых стран происходит усиление отставания некоторых из ее участников даже от средних показателей группы развивающихся стран в целом.

Кроме того, в связи с большим разнообразием развивающихся стран в современном мировом хозяйстве принято различать их помимо указанной классификации и по географическим признакам (регионам мира), и по другим аналитическим критериям: например, по основному экспортному товару (страны — экспортеры топлива и нетопливных товаров), финансовым критериям (страны — чистые кредиторы: Кувейт, Ливия, Оман, Катар, Саудовская Аравия, Тайвань, Объединенные Арабские Эмираты), страны — чистые должники (более 120 стран).

Третья группа — страны с переходной экономикой. К ней относятся страны Центральной и Восточной Европы, бывшие республики СССР (в том числе и Россия). Следует отметить, что некоторые страны данной группы (Венгрия, Чехия, Польша) в последние годы были приняты в состав ОЭСР, что повысило их статус.

Помимо рассмотренной классификации проводится деление и по уровню доходов, которое имеет существенный характер, поскольку в зависимости от отнесения страны к той или иной группе она может (или не может) получить доступ к льготному финансированию, получению безвозмездной помощи от развитых стран, льготных кредитов от международных организаций.

По классификации Международного банка реконструкции и развития (МБРР) выделяются следующие группы стран по уровню доходов:

- 1) страны с низким уровнем доходов;
- 2) страны с доходами ниже среднего уровня;
- 3) страны с доходами выше среднего уровня;
- 4) страны с высоким уровнем доходов.

Второй группой субъектов современного мирового хозяйства являются международные организации и международные финансовые центры. К ним можно отнести прежде всего ООН и ее институты, МВФ и группу Всемирного банка (МБРР), Всемирную торговую организацию (ВТО), контролирующую более 95 % современной международной торговли, региональные международные организации (например, ЕС, НАФТА), действующие на территории бывшего СССР Содружество Независимых Государств (СНГ), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и др.

Значительной по масштабам является деятельность международных финансовых центров (альянсов). В последние 20 лет XX в. межстрановые (трансграничные) финансовые потоки возрастали в 4 раза быстрее международной торговли товарами. По оценкам МВФ, в конце XX в. 5—6 спекулятивных финансовых фондов были способны мобилизовать до 900 млрд долл., что могло разрушить валютно-финансовую систему той или иной страны.

Субъектами мирового хозяйства являются и национальные предприятия (компании) различного уровня — от предприятий мало-

го бизнеса до самых крупных предприятий, функционирующих в сфере внешнеэкономических связей. При этом формы их участия в международных экономических отношениях могут быть самыми разными — от традиционной международной торговли до комплексных форм инвестиционного, информационного, научно-технического, производственного сотрудничества.

Огромное значение в современном мировом хозяйстве отводят ТНК, которых в 2005 г. насчитывалось 170 тыс. с 690 тыс. филиалов в различных странах мира, но наиболее мощными из них с глобальными масштабами деятельности являются приблизительно 10 % таких корпораций.

К субъектам мирового хозяйства, роль которых нередко не замечается, следует отнести и физических лиц (индивидуалов), обороты внешнеэкономической деятельности которых нередко уменьшаются, а между тем есть немало примеров, когда масштабы совершаемых ими операций в итоге оказываются огромными (например, явление, характерное для развивающихся стран и стран с переходной экономикой, — «челноки», масштабы экспортно-импортных операций которых нередко занимают весьма значительную долю во внешней торговле).

В целом же современное мировое хозяйство представляет собой очень сложную, мозаичную картину. Карта современного мира, представленная страновой структурой (политическая карта мира), становится иной, если взглянуть на нее с позиций охвата мирового хозяйства ведущими транснациональными корпорациями (особенно корпорациями глобального масштаба). Некоторые современные ученые предлагают посмотреть на мировое хозяйство и с национально-этнических позиций. Тогда, например, мы увидим такое явление, как «большая китайская экономика», с национально-этнической точки зрения представленная не только Китайской Народной Республикой, но и интегрирующимися в нее Гонконгом и Макао, а также Тайванем и многочисленной китайской диаспорой за рубежом (так называемые китайцы-хуацяо).

1.2. Международное разделение труда и международные экономические отношения

Материальной основой системы мирового хозяйства является международное разделение труда, сущность которого проявляется в единстве двух составляющих — расчленения процесса производства (его международная специализация) и объединения (международная кооперация производства). Таким образом, *формами проявления международного разделения труда выступают международная специализация и кооперация производства (МСКП).*

Международная специализация производства — такая форма разделения труда между странами, когда отрасли, подотрасли, отдель-

ные технологические процессы ориентированы на выпуск продукции сверх внутренних потребностей данной страны для реализации на международном рынке. При этом развивается специализация по отдельным видам продукции, элементам, ее составляющим, и по стадиям производства на определенной территории, в отдельных странах, на конкретных предприятиях.

К основным видам международной специализации относятся предметная (производство отдельных продуктов), подетальная и поузловая (производство частей и компонентов конечной продукции) и технологическая (осуществление отдельных операций и технологических процессов). Развитие международной специализации производства (особенно подетальной, поузловой и технологической) сопровождается выработкой разнообразных форм международной кооперации производства, принявшей в начале XXI в. значительные масштабы.

В основе процессов международной специализации и кооперации производства лежит научно-технический прогресс (НТП). Одной из характерных тенденций развития международного разделения труда на рубеже XX—XXI вв. стала интеллектуализация международного обмена. Это проявляется не только в форме резко возросшего прямого сотрудничества в информационной подсистеме мирового хозяйства, обмене и торговле научно-техническими знаниями (продуктами), патентами, лицензиями и «ноу-хау», но и в изменении характера международных хозяйственных связей, которые все больше основываются на реализации в производстве достижений НТП.

Усилившееся воздействие на изменения в направлениях и формах развития международного разделения труда оказывают крупнейшие ТНК и сформированные ими транснациональные воспроизводственные комплексы (ТВК), работающие в едином режиме, заданном транснациональными технологическими системами. При этом технологическое единство предприятий различных стран, входящих в состав таких ТВК, в ряде случаев дополняется единством финансовым и организационным.

Факторами эффективного развития МСКП в рамках транснациональных воспроизводственных комплексов являются:

- технологический прогресс, позволяющий углублять расчленение производственного процесса в обрабатывающей промышленности;
- развитие транспортных систем ТВК, что снижает транспортные издержки;
- развитие управленческих технологий, позволяющее оперативно и эффективно контролировать деятельность географически удаленных друг от друга производственных единиц ТВК;
- развитие информационных технологий, которое дает возможность максимально упростить и удешевить передачу больших объе-

мов информации и таким образом не только контролировать территориально разьединенные производственные цепочки, но и оперативно приспособлять производство к требованиям конкретного рынка. Считая последнее обстоятельство особенно важным, эксперты ЮНКТАД полагают, что революция в области информационных технологий позволяет транснациональным корпорациям выйти за рамки «эффекта масштаба» и воспользоваться «эффектом простора действий». Иными словами, ТНК в этом случае могут комбинировать крупномасштабное производство со специализированным производством, в том числе и выпуск продукции малыми сериями, ориентирующимися на потребности конкретного рынка.

В процессе своей деятельности субъекты мирового хозяйства вступают в определенные отношения — **международные экономические отношения (МЭО)**, которые представляют собой **систему хозяйственных связей между экономикками отдельных стран, различными хозяйствующими субъектами, а также международными экономическими организациями и финансовыми центрами.**

К *основным формам МЭО* относятся:

- международная торговля товарами;
- международная торговля услугами;
- международная специализация и кооперация производства;
- международное научно-техническое сотрудничество и обмен научно-техническими достижениями;
- международное движение капитала, международные валютно-кредитные и финансовые отношения;
- международное движение рабочей силы;
- международный информационный обмен;
- деятельность международных экономических организаций и их сотрудничество в решении глобальных проблем.

Одной из самых старых, традиционных форм международных экономических отношений является международная торговля товарами, зародившаяся много столетий назад в древних цивилизациях и государствах мира и с течением времени дополнявшаяся другими формами МЭО, многие из которых получили свое развитие уже в XX в.

В современных условиях различные формы МЭО тесно взаимосвязаны и активно взаимодействуют между собой, что позволяет рассматривать их как систему: к началу XXI в. примерно 80 % внешнеторговых операций осуществлялось на кредитной основе; международная торговля товарами часто теснейшим образом связана с послепродажным обслуживанием, т. е. с международным обменом услугами; в основе международной торговли товарами и услугами нередко лежит международное сотрудничество в научно-технической и инвестиционной сферах, а также МСКП; наконец, всю систему МЭО пронизывает активный и постоянно расширяющийся международный информационный обмен.

1.3. Глобализация мирового хозяйства

Одновременно с ростом взаимосвязанности, системности современных международных экономических отношений растет и масштабность тех связей, которые реализуются в системе МЭО сначала на региональном (в масштабах нескольких стран), а затем и общемировом глобальном уровне.

Глобализация мировой экономики тесно связана с ее либерализацией, когда все более свободной становится международная миграция («перетекание») из страны в страну товаров, услуг, рабочей силы и капитала. На основе уменьшения и даже исчезновения различных административных, юридических, экономических, технологических барьеров большинство стран мира «стягивается» действующими в мировом хозяйстве центростремительными силами в единое экономическое целое уже в планетарном масштабе.

Определяющую роль в этих процессах играет формирование *глобальной (общемировой) информационной системы*. При этом происходит стирание границ между различными технологиями связи и компьютерными технологиями, они все больше срастаются в единую и целостную информационную систему.

Глобализация мировой экономики связана и с необходимостью решения ряда выявившихся в последней трети XX в. общемировых социально-экономических и научно-технических проблем — глобальных проблем современности, к которым помимо уже отмеченных традиционных можно добавить и приобретающую всемирный характер проблему финансовых кризисов.

Вместе взятые процессы нарастания масштабности связей, реализуемых международными экономическими отношениями, усиления системности самих МЭО и взаимозависимости их основных субъектов во взаимообусловленности с решением глобальных проблем человечества образуют явление, которое можно определить как глобализацию мировой экономики. Таким образом, **глобализация представляет собой высшую стадию процесса интернационализации экономической жизни, когда черты целостности мирового хозяйства, взаимосвязанности всех его элементов проявляются на глобальном, общепланетарном уровне**. К началу XXI в. уже сформировались определенные элементы *глобальной экономики* (хотя разные страны и разные сегменты мировой экономики вовлечены в нее в неодинаковой степени).

В принципе понятие «глобализация» носит широкий и во многом универсальный характер. Поэтому его различные аспекты являются объектом изучения многих областей знаний. Например, представители технических наук рассматривают такое понятие, как «техноглобализм», проявляющийся в слиянии возникающих в отдельных странах нововведений и новых технологий в единый

комплекс технических знаний, по существу глобальных технологических макросистем в сферах связи, телекоммуникаций, транспорта, промышленного производства и т. д.

Социологи и философы связывают понятие «глобализация» с тенденциями сближения образа жизни людей разных стран и регионов в результате универсализации культуры и человеческих ценностей. Процессы глобализации протекают и в политике (в том числе и в военно-политической области), что по-новому ставит вопрос о месте и роли наиболее авторитетных международных институтов (прежде всего ООН).

Наиболее динамично процесс глобализации идет в экономической области, что неизбежно находит свое проявление в широком круге противоречий в системе международных экономических отношений:

- между странами и (или) группами стран современного мира — например, противоречия между группой ведущих развитых стран с рыночной экономикой (страны так называемого «золотого миллиарда»), которые получают максимальный экономический эффект от глобализации («глобальный выигрыш»), и остальными странами, прежде всего наименее развитыми; противоречия внутри самой группы ведущих стран мира, появление в ней новых государств (например, Китая, Индии);

- между странами (или группами стран) и соответствующими международными институтами (например, МВФ или ВТО);

- между отдельными странами, с одной стороны, и транснациональными корпорациями, транснациональными банками и мировыми финансовыми центрами (МФЦ) — с другой;

- противоречия между самими крупнейшими центрами (ТНК, ТНБ и МФЦ).

Перечисленные противоречия проявляются практически во всех формах МЭО — от торговли товарами и услугами до информационного бизнеса.

Таким образом, конкурентная борьба выходит на качественно новый — глобальный — уровень, а ее цель — «глобальный выигрыш» (основная часть совокупного мирового дохода). «Правила игры» в этой формирующейся глобальной экономике определяются в результате взаимодействия трех основных сил:

- глобализирующегося капитала (ТНК + ТНБ + МФЦ);
- ведущих стран современного мира и их группировок;
- наиболее авторитетных международных экономических организаций (МВФ, Всемирный банк, ВТО).

В связи с этим особое значение приобретает вопрос о месте России в глобализирующейся мировой экономике, осуществлении ею продуманной и целенаправленной, основанной на национальных экономических интересах внешнеэкономической политики.

1.4. Российская Федерация в системе современного мирового хозяйства

На мировой политической и экономической арене Российская Федерация выступает как правопреемник СССР, который считался экономически развитой страной (по основным абсолютным макроэкономическим показателям). Хотя СССР и не входил в рейтинговые оценки конкурентоспособности стран мира, однако в 80-е гг. XX в. он имел по отдельным позициям конкурентные преимущества, так как располагал:

- крупными запасами минерального сырья и топливно-энергетических ресурсов (цены на которые внутри страны были намного ниже мировых);
- значительным научно-техническим потенциалом;
- высоким общеобразовательным уровнем населения и квалифицированной рабочей силой (при относительно низком уровне оплаты труда);
- достаточно развитой транспортной системой и системой связи (особенно в Европейской части страны);
- в целом управляемой (в рамках системы централизованного планирования) экономикой страны;
- потенциально емким внутренним рынком при хроническом дефиците товаров и услуг и значительном отложенном платежном спросе населения (деньги, находящиеся на руках у населения, не получали своего товарного покрытия, так как сложно было купить не только товары дорогостоящие и длительного пользования, например автомобиль или квартиру, но и предметы домашнего обихода, продукты питания, одежду).

Однако по относительным, качественным и структурным показателям (ВВП на душу населения, производительность труда в промышленности и сельском хозяйстве, продолжительность и качество жизни, степень открытости экономики, т. е. ее включенности в мировые хозяйственные связи, структура экспорта и импорта и др.) СССР фактически занимал промежуточное положение между развитыми странами с рыночной экономикой и развивающимися государствами.

В течение 90-х гг. XX в. позиции РФ в мировой экономике ухудшились и прежде всего это было связано с ухудшением геополитического и геоэкономического положения России в результате распада СССР:

1) в результате образования новых независимых государств из числа бывших республик СССР Россия оказалась «отодвинутой» вглубь Евразийского материка — на Север и Восток от центров наиболее активного внешнеэкономического взаимодействия (прежде всего со странами Западной и Центральной Европы);

2) более отчетливо стал проявляться континентальный характер территории России. Хотя она омывается тремя из четырех мировых океанов (Атлантическим, Северным Ледовитым и Тихим), специфика природно-климатических условий Северного Ледовитого океана делает его труднодоступным для регулярного коммерческого судоходства. Недостаточное развитие транспортных структур Сибири и Дальнего Востока существенно снижает возможности использования весьма протяженной береговой линии на Тихом океане, резко ограничен доступ России к портам Балтийского и Черного морей, более сложной стала ситуация на Каспийском море;

3) возникла необходимость транзитного (через территорию вновь образованных независимых государств) внешнеэкономического общения с большинством развитых стран. Для России оказались потерянными многие незамерзающие порты, значительная часть морского флота. Обострились проблемы использования трубопроводов, проходящих по территориям новых независимых государств (особенно Украины), а также железнодорожных и автомобильных магистралей, международных воздушных перевозок;

4) если в условиях СССР только 6 из 11 экономических районов России имели выход к государственным границам и океану, то после распада СССР их стало 10 (за исключением Волго-Вятского экономического района), а из 89 субъектов РФ — 44. В связи с этим встали сложные проблемы обустройства границы, развития таможенной службы и др.;

5) отчетливо проявились и другие особенности экономико-географического положения России, в частности, тот факт, что 2/3 ее территории приходится на районы Крайнего Севера и приравненные к ним зоны с суровыми климатическими условиями. И как следствие только 35 % российских сельскохозяйственных угодий получают достаточно солнечного тепла для вызревания зерновых культур. Жизнеобеспечение на обращенных к северу российских равнинах требует повышенных энергетических затрат;

6) выявилась относительно слабая обеспеченность России собственным продовольствием, целым рядом цветных и редкоземельных металлов, многими техническими культурами (например, хлопком) и др.;

7) в значительной степени оказались свернутыми и даже разорванными кооперационные производственные и научно-технические связи, формировавшиеся в течение десятилетий существования СССР. Фактически произошел распад ранее единого союзного экономического, научно-технического, информационного, образовательного, культурного пространства.

Указанные проблемы не удастся эффективно решать в связи с противоречиями в деятельности международной организации, возникшей на базе распавшегося СССР — Содружества Независимых Государств.

Тем не менее Россия сохраняет объективно благоприятное геополитическое положение, находясь между двумя динамично развивающимися регионами мирового хозяйства: Западной Европой, где определяющую роль играет Европейский Союз, и Азиатско-Тихоокеанским регионом (АТР). Проблема состоит в эффективности использования этого фактора.

1.5. Рейтинг России в современной мировой экономике

На протяжении 90-х гг. XX в. Россия по основным макроэкономическим показателям, характеризующим уровень экономического развития, не приблизилась к группе развитых стран с рыночной экономикой, а, напротив, приблизилась к группе развивающихся стран и в начале XXI в. стоит перед опасностью быть отодвинутой на «периферию» мирового хозяйства.

В 1999 г. ВВП России составлял менее 2/5 уровня 1990 г. В 1990 г. (в составе СССР) доля России в мировом ВВП составляла 3,36 %, а в 1999 г. — 1,6 % (расчеты по ППС). Если в 80-е гг. XX в. по размеру ВВП, исчисленному по ППС, СССР занимал 3-е место в мире, а РСФСР (в его составе) — 7-е, то к 1999 г. Россия оказалась на 15-м месте. При этом она уступала не только ведущим странам, входящим в состав «большой семерки», Китаю, Индии, но и Республике Корея, Мексике, Бразилии и Индонезии. Если экономическая динамика России не изменится, то ее обойдут по размерам ВВП такие страны, как Турция, Иран, Аргентина и Австралия.

Следует отметить, что в СССР показатель ВВП на душу населения всегда был выше среднемирового, а в РСФСР этот показатель всегда был выше, чем в среднем по СССР, но в 1993 г. у России он составил 87 %, а в 1998 г. — только 68 % от среднемирового уровня.

Доля России в мировых государственных расходах к концу 90-х гг. составляла менее 0,5 %.

Ухудшились и показатели, характеризующие позиции России в мировом промышленном производстве. За период 1991—1999 гг. объем промышленного производства в ней сократился почти на 68 % (для сравнения, в период «Великой депрессии» — экономического кризиса 1929—1932 гг. — объем промышленного производства сократился в США на 46 %, в Германии — на 40 %, в Великобритании — на 15 %. При этом падение производства коснулось 96 % товарных групп в промышленности России. Сельскохозяйственное производство за этот же период сократилось на 40 %, объем капиталовложений в 1999 г. составлял менее 1/4 уровня 1990 г.

В конце 90-х гг. XX в. доля России в общих мировых инвестициях составляла около 1 %, в прямых иностранных инвестициях — 0,1 %. В динамике экономического развития России за период 1999—2006 гг. в динамике экономического развития позитивные изменения и в стране начался

5/11/09

01.05.2009
Государственный университет
технических наук
30

экономический рост, что позволяет надеяться на улучшение ее позиций в мировой экономике. В 2006 г. ВВП России достиг уровня 1990 г.

Будучи среднеразвитой страной, Россия к концу XX в. находилась в промежуточном положении между группой развитых стран с рыночной экономикой и группой развивающихся стран.

Это положение находит отражение и в рейтинге конкурентоспособности, разрабатываемом и публикуемом ежегодно авторитетной международной организацией — Мировым экономическим форумом, известным как Давосский форум, в докладе «Глобальная конкурентоспособность». В 1997 г. Россия занимала в этом рейтинге последнее место среди 60 ранжируемых стран, в 1998—1999 гг. — 59-е место, а в 2000 г. переместилась на 55-е место. По сводному индексу конкурентоспособности наша страна обошла Зимбабве, Украину, Болгарию и Эквадор, уступая в экономической привлекательности таким государствам, как Венесуэла, Вьетнам, Колумбия, Боливия, Сальвадор, Индия.

Важное значение с точки зрения перспектив России на мировой экономической арене имеет конкурентоспособность отдельных отраслей и видов производства. По степени конкурентоспособности на мировых товарных рынках (как и на внутреннем рынке страны) выделяются три различных группы отраслей российской экономики:

1) конкурентоспособные на мировом рынке ресурсоемкие отрасли, способные развиваться на базе самофинансирования, а также привлечения иностранных инвестиций (нефтяная, газовая, лесная, алмазная промышленности, энергетика, черная и цветная металлургия, химическая промышленность);

2) отрасли обрабатывающей промышленности, располагающие значительным научно-техническим потенциалом и способные производить конкурентоспособную на мировых товарных рынках продукцию (аэрокосмическая, атомная промышленность, в определенной степени энергетическое машиностроение, тяжелое станкостроение, биотехнологии, целлюлозно-бумажная промышленность). При проведении со стороны государства политики поддержки этих отраслей (в том числе и протекционистской) они могут обладать необходимой международной конкурентоспособностью. К указанным отраслям относится и оборонная промышленность, имеющая значительный потенциал экспорта военно-технической продукции;

3) группа отраслей, способных удовлетворять значительную часть спроса на внутреннем рынке страны, но не обладающих в полной мере международной конкурентоспособностью (автомобилестроение, легкая и пищевая промышленность, производство строительных материалов, сельское хозяйство).

Сохраняя разумную конкуренцию в данных отраслях, государство должно использовать по отношению к ним систему законных

протекционистских мер и поощрять внутренний спрос на их продукцию.

Отрицательное воздействие на конкурентоспособность российской продукции оказывают: относительно низкая производительность и интенсивность труда; высокая энергоемкость производства; значительный физический и моральный износ используемого оборудования; недостаточная инновационная активность, технологическое отставание от ведущих промышленно развитых стран; сохраняющаяся неравномерность социально-экономического развития регионов России; значительный удельный вес в структуре экономики страны «теневой» экономики, бюрократизация и криминализация экономики.

К сожалению, на протяжении 90-х гг. XX в. присущие российской экономике преимущества не использовались или использовались в недостаточной степени, по существу утрачиваясь. В этот период резко сократились работы по геологической разведке и освоению запасов минеральных ресурсов; ускорился процесс физического и морального старения основных производственных фондов в промышленности, аграрной сфере и на транспорте в результате недоинвестирования, резко возросли показатели выбытия основных производственных фондов; не прекращался отток специалистов из науки и промышленности в торговлю, банковскую сферу и за рубеж; Россия утратила традиционные для сбыта своей продукции рынки развивающихся стран, стран Центральной и Восточной Европы, позднее и стран СНГ; не выдерживая конкуренции с западными фирмами, предприятия ряда отраслей промышленности России теряют и внутренний рынок страны.

В 90-е гг. XX в. понизился и рейтинг России в мировой экономике по такому синтетическому показателю, как *индекс человеческого развития*. Он рассчитывается по целому ряду важных социально-экономических параметров:

- уровень дохода на душу населения;
- удельный вес расходов государства на образование, здравоохранение, науку, культуру, защиту окружающей среды;
- уровень безработицы;
- количество граждан страны, живущих за чертой бедности;
- уровень рождаемости и смертности и др.

В соответствии с данными ежегодного доклада ООН о развитии человека, издаваемого Программой развития ООН, Россия по индексу человеческого развития в 1992 г. занимала 34-е место, в 1998 г. — 72-е место; в 2000 г. позиции России по данному показателю улучшились: она заняла 62-е место. В мае 2002 г. Министерством торговли США и Комиссией Европейского Союза России был предоставлен статус страны с рыночной экономикой, что существенно улучшает ее позиции в рейтинге конкурентоспособности.

Современное положение России в мировой экономике не соответствует ее природному, производственному, научно-техническому, интеллектуальному и духовному потенциалам. Мощная природно-ресурсная база, имеющая мировое значение, сохранившийся несмотря на существенные потери производственный, научно-технический и технологический потенциал, высокий уровень образования и квалификации кадров во всех сферах деятельности — эффективное использование всех этих факторов становится основой выхода России из кризисной ситуации 90-х гг. XX в. и перехода к динамическому экономическому росту в XXI в.

Контрольные вопросы и задания

1. Что представляет собой процесс интернационализации экономической жизни? Каковы основные формы его проявления?
2. Охарактеризуйте основные субъекты современного мирового хозяйства, их место и роль в нем.
3. Назовите основные формы международного разделения труда.
4. Охарактеризуйте формы международных экономических отношений, их взаимосвязь и взаимообусловленность.
5. Раскройте содержание глобализации современной мировой экономики и покажите противоречия в осуществлении этого процесса.
6. Как изменилось геополитическое положение России в результате распада СССР? В чем заключается специфика современного геополитического положения России?
7. В чем состоят конкурентные преимущества и слабости России в современной мировой экономике?
8. Какие элементы ресурсного потенциала страны могут обеспечить необходимые предпосылки для экономического роста России?

Глава 2

МИРОВОЙ РЫНОК И ЕГО КОНЪЮНКТУРА. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА МИРОВЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКАХ

2.1. Современный мировой рынок

Развитие международного разделения труда закладывает основы формирования и последующего динамичного развития *мирового рынка*. Современный мировой рынок сформировался в ходе длительного исторического процесса на основе внутренних рынков отдельных, прежде всего ведущих государств, взаимосвязи которых постепенно выходили за национально-государственные рамки и развивались уже в системе международных экономических отношений.

В теории и на практике используются различные понятия, связанные с рынком: внутренний, национальный, международный и мировой рынки.

Внутренний рынок — сфера экономического общения (обмена), в рамках которой все произведенное и предназначенное для продажи реализуется внутри данной страны (иными словами, отечественные продукты реализуются внутри страны).

Национальный рынок — это весь рынок данной страны, часть которого связана с международным обменом (экспортом и импортом товаров и услуг).

Международный рынок — часть национальных рынков, которая непосредственно связана с зарубежными рынками и ориентирована на иностранных покупателей и продавцов.

Мировой рынок — понятие синтетическое, объединяющее рынки всех стран мира в единое целое.

Переход от внутреннего рынка к рынку мировому отражает историческую эволюцию в развитии рынка — от его первичных, относительно простых форм, связанных исключительно с внутренним рынком, к сложным комплексным взаимодействиям современного мирового рынка, на котором реализуются нередко рыночные стратегии действительно глобального масштаба.

Рассмотрим **основные черты мирового рынка**:

1) в его основе лежит развитие рыночного хозяйства, выходящего в поисках сфер и объектов сбыта, эффективного международного взаимодействия в целом за национальные рамки;

2) мировой рынок находит свое проявление в межгосударственном перемещении товаров, услуг и основных факторов производства (рабочей силы, капитала) под воздействием не только внутренних, но и внешних факторов спроса и предложения;

3) мировой рынок (в большей степени, чем внутренний) оптимизирует использование факторов производства, направляя их движение в наиболее эффективные сферы и отрасли рынка;

4) мировой рынок выступает в качестве своеобразного фильтра, выбраковывающего из международного обмена те или иные товары, не соответствующие международным стандартам качества и не выдерживающие жестких требований международной конкуренции. В связи с этим в международной торговле различают понятия так называемых *торгуемых товаров*, которые реализуются на зарубежных рынках, и *неторгуемых товаров*, которые реализуются в той же стране, где они произведены.

Вместе с тем деление товаров на торгуемые и неторгуемые весьма условно, что хорошо видно даже при анализе принятой ООН **Стандартизированной промышленной классификации**, признаваемой в большинстве стран мира. В ней из 9 групп товаров торгуемые составляют 3 группы, а неторгуемые — 6 групп.

Торгуемые товары:

- 1) продукция сельского хозяйства, охоты, лесного хозяйства и рыболовства;
- 2) продукция добывающей промышленности;
- 3) продукция обрабатывающей промышленности.

Неторгуемые товары:

- 1) коммунальные услуги и строительство;
- 2) оптовая и розничная торговля, рестораны и гостиницы;
- 3) транспортировка, хранение, связь, финансовое посредничество;
- 4) оборона и обязательные социальные услуги;
- 5) образование, здравоохранение и общественные работы;
- 6) прочие коммунальные, социальные и личные услуги.

Помимо того, что указанные формулировки не вполне удачны с точки зрения стилистики русского языка (неторгуемым товаром, например, является оптовая и розничная торговля), в современных условиях достаточно ясно, что в данной классификации есть вполне определенные исключения. Так, в частности, все более реализуемыми в международной торговле (торгуемыми) становятся образовательные услуги, строительные работы (строительство объектов за рубежом) и др.

В целом же то, в какой мере та или иная страна располагает (или не располагает) торгуемыми товарами, имеет для нее существенное значение. Если страна располагает торгуемыми товарами, то в этом случае у нее есть возможности для маневра в сфере торговли на мировом и внутреннем рынках, например, если на торгуемые товары падает спрос на внутреннем рынке, то можно соответствующим образом увеличить их экспорт (и наоборот).

2.2. Конъюнктура мирового рынка

Одной из основных характеристик мирового рынка является **конъюнктура**. В широком смысле под **конъюнктурой** понимается **конкретное состояние (ситуация) на данном рынке в определенных временных, географических и иных рамках, складывающееся под воздействием совокупности целого ряда факторов (конъюнктурообразующих факторов)**.

Важной проблемой экономической теории и практики является всестороннее исследование конъюнктуры рынка, в процессе которого на разных уровнях различают:

- общеэкономическую конъюнктуру (положение в мировом хозяйстве, регионе (группе стран), экономике стран);
- конъюнктуру отдельных сегментов мирового рынка и отраслевую конъюнктуру;
- конъюнктуру рынков отдельных товаров.

На практике эти уровни между собой взаимосвязаны, что должно учитываться при исследовании (для того, чтобы исследовать конъюнктуру отдельного товара, нужно иметь информацию об отраслевой конъюнктуре, а для исследования отраслевой конъюнктуры нужно знать общеэкономическую конъюнктуру и т. д.).

С точки зрения временных критериев выделяют:

- текущую конъюнктуру;
- кратко- и среднесрочную конъюнктуру;
- долгосрочную конъюнктуру.

Исследования текущей, кратко-, средне- и долгосрочной конъюнктуры мирового рынка взаимосвязаны между собой (например, в оценке долгосрочной конъюнктуры постоянно вносятся коррективы с учетом изменений в текущей, кратко- и среднесрочной конъюнктуре).

Конъюнктура мирового рынка постоянно изменяется под воздействием совокупности так называемых конъюнктурообразующих факторов (экономических, научно-технических, политических, социальных и др.).

Эти факторы подразделяются:

- на постоянные и переменные;
- циклические и нециклические;
- стимулирующие развитие рынка и сдерживающие его;
- по срокам действия — краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные факторы.

При разработке прогнозов конъюнктуры мирового рынка обычно выделяются и анализируются прежде всего те факторы, от действия которых в максимальной степени зависит будущее развитие конъюнктуры — «конъюнктурообразующие симптомы».

В основе конъюнктурных колебаний в значительной степени лежит циклический характер развития экономики. При этом действуют как длинные циклы («волны») конъюнктуры¹, основу которых составляют крупные научно-технические открытия, связанные с появлением принципиально новых продуктов (товаров), порождающих на весьма длительный период (25—30 лет) «волны» конъюнктуры, пока не будут исчерпаны основные новые научно-технические преимущества данного продукта.

Цикличность хорошо видна на примере конъюнктуры мирового рынка машин и оборудования. В мировой промышленности постоянно действуют циклы, связанные с обновлением оборудования.

Существуют также и циклы обновления потребительских товаров длительного пользования (автомобили, холодильники и т. д.). При этом проявляются основные закономерности так называемого цикла жизни продукта.

¹ «Циклы Кондратьева», названные по имени известного отечественного исследователя Н. Д. Кондратьева (1892—1939).

Реальная же практика изменения конъюнктуры более динамична, чем цикличность экономического развития. Помимо циклических факторов действуют постоянные и переменные *нециклические факторы*.

К *постоянно действующим нециклическим факторам* можно отнести:

- регулирование конъюнктуры крупнейшими монополистическими объединениями, транснациональными корпорациями;
- государственное регулирование экономики (хотя степень воздействия государства на экономическое развитие в различных странах неодинакова);
- симбиоз первых двух факторов — государственно-монополистическое регулирование (когда регулирующее воздействие является результатом объединения мощи монополий с возможностями государственных институтов);
- политические факторы, которые могут оказывать как позитивное, так и негативное воздействие на конъюнктуру рынка.

Однако в ряде случаев можно говорить о том, что есть постоянно действующие факторы, которые традиционно определяют как нециклические, но по существу они имеют свою собственную цикличность. Так, например, на многие аспекты изменения конъюнктуры промышленной продукции оказывает воздействие развитие военно-промышленного комплекса (ВПК) отдельных стран (это влияет прежде всего на конъюнктуру рынков вооружений). Но и у столь специфической продукции есть своя собственная цикличность, здесь также идут процессы «смены поколений», обновления вооружений и т. д., существует своего рода собственный «цикл жизни продукта».

Наряду с этим постоянно действующим нециклическим фактором находится научно-технический прогресс. Однако на практике в появлении крупных научно-технических достижений и в их воздействии на жизнь общества в целом есть своя логика и цикличность, когда накопление научных знаний приводит на определенном этапе к качественному сдвигу, скачку в той или иной области научно-технического развития. Это неизбежно порождает соответствующую «большую волну» в развитии производства и, естественно, оказывает значительное воздействие на конъюнктуру рынка.

По существу циклическим фактором является и имеющая место в ряде отраслей сезонность производства и потребления (сельское хозяйство, сезонность в одежде, обуви и т. д.).

В целом количество и сила действия тех или иных конъюнктуροобразующих факторов постоянно меняются (нередко значительно) в зависимости от конкретных особенностей того или иного рынка. Кроме того, часто один и тот же фактор может по-разному влиять на различные сектора рынка (например, инфляция оказы-

вает разное воздействие на экспортные и импортные отрасли национальной экономики).

В некоторых случаях на конкретных рынках может возникать ситуация (следуя терминологии макроэкономической теории) *гистерезиса*, когда текущие и, казалось бы, временные, преходящие колебания конъюнктуры приводят к долгосрочным негативным изменениям на данном рынке.

Учитывая все отмеченные обстоятельства, конъюнктура мирового рынка должна исследоваться непрерывно, сочетая исследования текущей, кратко-, средне- и долгосрочной конъюнктуры с прогнозированием.

При этом по характеру используемой информации, способам ее получения, технике проведения исследований конъюнктуры рынков методы таких исследований могут быть различными (с учетом специфики конкретных видов товаров и их рынков): «кабинетные исследования» (проводимые аналитиками на основе изучения соответствующих источников информации); изучение рынка «на месте». Несмотря на то, что эти методы относительно дорогостоящи, они позволяют более эффективно и всесторонне изучить конкретный рынок в его реальном состоянии (максимально учитывая, например, специфику интересов потребителей конкретных стран). Использование подобных методов нередко дает возможность устанавливать и личные контакты с представителями фирм-контрагентов (покупателей). Зачастую используются и методы пробных продаж (они эффективны в тех случаях, когда отсутствуют необходимые сведения о рынке и у фирм-продавцов нет достаточно времени для его полного и всестороннего изучения, а также в ситуации реализации новых для данного рынка товаров).

Существенное значение при этом приобретают *методы прогнозирования конъюнктуры мирового рынка*:

1) экстраполяция, в основе которой лежит предположение, что динамика основных условий, тенденций и причинных факторов предыдущего периода сохранится и в будущем периоде, что новые технологии будут внедряться равномерно, без резких скачков и структурных деформаций;

2) экспертные оценки, основанные на прогнозах наиболее авторитетных ученых и специалистов, этот метод используется достаточно часто, например в форме так называемых мозговых атак, недостатком его является определенная субъективность;

3) экономико-математическое моделирование с использованием компьютерных технологий. Часто при этом на основе эконометрических методов разрабатываются альтернативные сценарии развития мирового рынка в целом, его сегментов и рынков отдельных товаров.

Ценность прогнозов, даже не совсем точных, состоит в том, что они показывают возможные варианты развития событий и

нередко содержат рекомендации по предотвращению негативных сценариев развития.

Для достижения точности и достоверности прогнозов конъюнктуры при их проведении охватывается максимальное число различных параметров. Например, для прогнозной оценки современного производства применяют показатели ВВП, динамики и структуры промышленного производства, уровня загрузки производственных мощностей, их износа (физического и морального), динамики и структуры инвестиций, уровня и динамики заработной платы, уровня занятости и т. д.

В качестве источников при исследовании конъюнктуры мирового рынка используются данные статистических публикаций ООН, ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию), ФАО (Организация ООН по вопросам продовольствия и сельского хозяйства), МВФ, МБРР, ОЭСР и других авторитетных организаций.

Исследование конъюнктуры современных товарных рынков существенно усложняется в связи с тем, что в мировой экономике весьма значительным остается удельный вес теневой экономики. По имеющимся оценкам, объем теневой экономики, характеризующейся отсутствием и нарушением отчетности и уходом от налогов, к концу 90-х гг. XX в. составлял в мировой экономике около 9 трлн долл., т. е. был сравним с ВВП США. При этом, по оценкам исследователей, в промышленно развитых странах «в тень» уходит в среднем 15 % ВВП, а в развивающихся странах — около 33 % ВВП. На первом месте среди стран с наибольшим удельным весом теневой экономики находится Нигерия — около 77 % (!) ВВП, далее идут Таиланд и Египет (около 70 %), за ними Филиппины, Мексика. Теневая экономика в России Госкомстатом России оценивалась к концу 90-х гг. XX в. в 30 % ВВП. Среди промышленно развитых стран нелегальный бизнес наиболее развит в Италии, Испании и Бельгии (23—28 % ВВП), наименее развита теневая экономика в Швейцарии, Японии и США — около 10 % ВВП.

Однако конъюнктура мирового рынка — не только объект исследования. Отечественный бизнес должен стремиться к тому, чтобы оказывать на нее как можно более активное воздействие, формировать и поддерживать конъюнктуру мирового рынка в выгодном для себя направлении. Это имеет существенное значение при проведении Россией активной внешнеэкономической (прежде всего, экспортной) политики.

Так, в проведении экспортной политики существенное значение имеет:

- активная рекламная политика, которая нередко начинает разворачиваться ведущими корпорациями мира задолго до того, как товар произведен и появился на международном рынке (при этом реклама проводится весьма агрессивно с использованием всех СМИ);

- формирование и поддержание в мире высокого общественного мнения о компании, ее имидже в целом;
- активная политика по продвижению товара, сопровождающаяся конъюнктурным воздействием на торговых посредников;
- постоянный контроль за потенциалом конкурентов и негативное конъюнктурное воздействие на них (типичным примером такого рода воздействия является активное внедрение в последние годы в США и некоторых других развитых странах с рыночной экономикой тезиса о том, что весь российский бизнес пронизан криминальными структурами, что значительно осложняет деятельность отечественных фирм на территории других стран).

Проблемы конъюнктуры мирового рынка имеют существенное значение для отечественных предприятий, работающих на экспорт. Для них важно не только что, как и с какими издержками и качественными характеристиками производить, но и необходимо выработать и реализовать общую стратегию экспансии своих новых товаров на мировом рынке (вплоть до осуществления в максимальном варианте глобальной стратегии).

Для большинства отечественных предприятий-экспортеров изучение конъюнктуры мирового рынка и его сегментов, а также рынков конкретных товаров позволяет решить ряд практических вопросов:

- оценить коммерческую ценность и конкурентоспособность продаваемых товаров и услуг;
- решить вопрос о выборе потенциальных и фактических стран-экспортеров (импортеров) и фирм-контрагентов;
- выбрать благоприятный момент для выхода на данный рынок (или ухода с него);
- сформировать и реализовать эффективную стратегию и тактику, формы и методы деятельности на данном рынке;
- выработать политику ведения торговых переговоров и сформулировать основные условия внешнеторговых контрактов;
- корректировать свои действия в связи с изменениями конъюнктуры.

2.3. Ценообразование на мировых товарных рынках

Изменения, происходящие в конъюнктуре мировых товарных рынков, в конечном счете преломляются в изменениях цен на конкретные товары.

По определению **цена** выступает как **образовавшаяся в результате действия множества факторов денежная сумма, которую намерен получить продавец, реализуя свой товар, и которую готов заплатить за данный товар покупатель**. Реальная цена, как следует

из основных постулатов экономической теории, является «точкой пересечения» кривых спроса и предложения.

Очевидно, что в зависимости от того, какова конкретная цена на конкретный товар, для продавца будут решаться (или не решаться) многие проблемы:

- возмещение понесенных издержек производства и обращения товара (доведение его до покупателя);
- доходность (выгодность) производства данного товара и осуществленной при этом внешнеторговой операции;
- появление новых стимулов для расширения внешнеэкономической деятельности или, напротив, негативных предпосылок свертывания производства и реализации данного товара.

Как и во внутренней торговле, цены в международной торговле зависят от конкретной рыночной ситуации (соотношения спроса и предложения), однако здесь взаимодействует более широкий круг участников, влияющих на конъюнктуру и, соответственно, на изменение цен. Следует подчеркнуть, что цены во внешней торговле — это более многофакторное понятие, чем цены во внутренней торговле.

В связи с этим проанализируем *основные ценообразующие факторы в международной торговле*:

- общеэкономические;
- конкретно-экономические;
- специфические;
- специальные;
- внеэкономические.

Общеэкономические факторы — ценообразующие факторы, действующие независимо от вида конкретной продукции и конкретных условий ее производства и реализации. Иными словами, это факторы общей экономической среды, в рамках которой складываются и изменяются цены.

К ним можно отнести: прохождение соответствующих фаз экономического цикла (кризис, депрессия, оживление, подъем); соотношение совокупных спроса и предложения; динамику инфляции и т. д.

Конкретно-экономические — ценообразующие факторы, определяемые особенностями данной конкретной продукции (данного товара), условиями ее производства и реализации.

К ним можно отнести:

- соотношение спроса и предложения на данный товар;
- изменения в издержках производства и обращения данного товара;
- налоги и различные сборы, связанные с данной продукцией (товаром);
- изменения в потребительских свойствах данного товара (качество, надежность, внешний вид, престижность и т. д.).

Специфические — ценообразующие факторы, действующие только в отношении некоторых (отдельных) видов товаров.

К ним можно отнести: сезонность в производстве и реализации отдельных товаров (например, зимняя и летняя одежда или обувь); обязательная комплектность поставок отдельных товаров (это особенно относится к машинотехнической продукции); гарантии и условия послепродажного обслуживания и т. д.

Нетрудно заметить, что, продвигаясь в нашем анализе от первой к третьей группе ценообразующих факторов (общезкономические, конкретно-экономические, специфические), мы постепенно переходим от факторов, относящихся ко всем товарам, к факторам, относящимся к отдельным, специфическим товарам.

Несколько особо по отношению к первым трем группам стоят четвертая и пятая группы ценообразующих факторов (специальные и внеэкономические).

Специальные ценообразующие факторы — факторы, связанные с действием особых механизмов и экономических инструментов. Это касается прежде всего форм деятельности государства в области внешнеэкономических связей. К ним можно, в частности, отнести формы государственного регулирования в своей собственной стране, а также государственное регулирование за рубежом (в странах, фирмы которых выступают в качестве партнеров по внешнеторговым сделкам и на рынках которых реализуются экспортируемые из данной страны товары).

Внеэкономические — политические, военные, социальные факторы, прямо не относящиеся к экономике, однако оказывающие вполне определенное воздействие на динамику цен в сфере международной торговли (например, стремясь политически поддержать Республику Куба в 60—70-е гг. XX в., СССР покупал кубинский сахар по ценам более высоким, чем этот товар можно было приобрести в некоторых других странах; война в Персидском заливе отразилась на ценах на нефть и т. д.).

В реальной практике вся эта совокупность динамично меняющихся и взаимодействующих между собой факторов оказывает итоговое воздействие на цены международной торговли.

Анализируя действие этих факторов, необходимо в полной мере учитывать специфику различных типов мировых товарных рынков и, соответственно, специфику ценообразования на них. При этом следует принимать во внимание прежде всего положение на мировом рынке продавцов и покупателей. Как и во внутренней торговле, в международной торговле также есть *рынок продавца* (где цену диктует продавец) и *рынок покупателя* (где складывается обратная ситуация — цену диктует покупатель товара).

Однако рынки продавца и покупателя — это фактически крайние, полюсные ситуации в современной рыночной экономике. На

практике положение на мировом рынке постоянно меняется (это справедливо по отношению ко многим товарам), и чаще всего имеет место промежуточная ситуация, когда активно воздействуют на цены и продавцы, и покупатели. Например, научно-технический прогресс постоянно влияет на мировой рынок как через производство (тем самым и через предложение товаров), так и посредством формирования и изменения потребностей (что оказывает воздействие на динамику и структуру спроса).

Главным критерием классификации основных типов мировых товарных рынков является *характер и степень свободы конкуренции*. На основе этого критерия можно выделить следующие типы рынков:

- рынок совершенной (свободной) конкуренции;
- рынок «чистой» монополии;
- рынок монополистической конкуренции;
- олигопольный рынок (рынок конкуренции немногих поставщиков).

Рассмотрим каждый из указанных типов рынка.

Характерными чертами **рынка совершенной (свободной) конкуренции** являются: значительное количество конкурирующих между собой продавцов и покупателей; относительная однородность поставляемой на данный рынок продукции. В процессе конкуренции между субъектами данного рынка (продавцами и покупателями) происходит своего рода «утряска» цен, в результате чего они устанавливаются на определенном уровне. Экспортеры в подобной ситуации нередко идут на скидку в цене (на практике в размере 3—5 % от ее величины), выигрывая при этом от наращивания общих объемов продаж.

Специфика **рынка «чистой» монополии** состоит в том, что здесь господствует один поставщик данного товара, который и является монополистом. Он диктует цены на рынке и изменяет их, сочетая эти операции с соответствующими изменениями в объеме продаж товара. При этом на практике продавец-монополист вынужден исходить не из максимальной, а из некой оптимальной цены, которая формируется с учетом широкого комплекса ценообразующих факторов.

В настоящее время можно назвать немного примеров «чистых» монополистов на международных товарных рынках. В частности, на рынке алмазов «чистым» монополистом фактически является знаменитая компания «Де Бирс».

Рынок монополистической конкуренции предполагает сосуществование нескольких фирм-монополистов. При этом в моделях монополистической конкуренции имеются две ключевые посылки.

Во-первых, каждая из указанных фирм выпускает продукцию, несколько отличающуюся от продукции фирм-конкурентов. Тем самым ситуация складывается таким образом, что покупатели совсем необязательно начнут покупать товары других фирм в слу-

час незначительного повышения цен на них у данной фирмы-монополиста. Дифференциация товаров в данной ситуации делает фирму монополистом на особую разновидность одного и того же вида продукции. С учетом подобных обстоятельств рассматриваемая нами фирма оказывается в определенной мере вне конкуренции.

Во-вторых, модель монополистической конкуренции предполагает, что фирма принимает цены конкурентов как данные, тем самым игнорируя влияние собственных решений в области цен на ценовую политику других производителей. Поэтому в модели монополистической конкуренции подразумевается, что хотя каждая фирма в действительности конкурирует с другими, она до известного предела может вести себя как монополист.

В качестве примера такой международной монополистической конкуренции можно привести автомобильный рынок Европы, где группа ведущих фирм («Форд», «Дженерал Моторс», «Фольксваген», «Рено», «Пежо», «Фиат», «Вольво», «Ниссан») предлагают достаточно разные, но однако конкурирующие между собой автомобили.

На практике нередко вместе с фирмами-монополистами на таком рынке пытаются действовать и менее сильные фирмы, стремящиеся закрепиться в этой сфере бизнеса (на этом сегменте рынка). Характер ценообразования на данном типе рынка — конкурентный, но с преобладанием монополизма. В случае взвинчивания цен монополиями их конкуренты начинают играть на понижение, в результате чего и устанавливаются более низкие цены.

В реальной экономической практике такие рынки испытывают на себе влияние процессов *диверсификации* деятельности фирм, которые стремятся расширить круг производимых и реализуемых ими товаров и проникнуть на новые рынки. Растет и конкуренция со стороны фирм, производящих так называемые *товары-субституты* (товары, способные замещать другие, например, пластмассы и металл, шерсть и химическое волокно и т. д.).

Суть **олигопольного рынка** состоит в том, что на нем имеет место конкуренция немногих фирм-поставщиков, которые по существу делят крупные сегменты рынка. Как правило, при этом фирмы заключают между собой соответствующие соглашения. В ряде случаев они заключают соглашения и с правительственными органами тех стран, на рынках которых оперируют. Имеют место и «неофициальные» (тайные) договоренности между фирмами о разделе соответствующих рынков. Формой, связанной с олигопольными рынками, является картель — соглашение, устанавливающее обязательства для всех фирм-участниц по объемам производства и реализации продукции, доле (квоте) каждого из участников в общем объеме производства и сбыта продукции, по ценам, условиям найма рабочей силы, обмену патентами. Картели

формируют *картельные цены*, которые позволяют участникам соглашения, поддерживая высокую доходность, сохранять и укреплять свое присутствие на данных рынках.

Примером международного картеля является широко известная ОПЕК — Организация стран — экспортеров нефти (OPEC — Organization of the Petroleum Exporting Countries), которая периодически принимает решения о сокращении или увеличении объемов (квот) добычи нефти.

Оценивая специфику ценообразования на различных типах мировых товарных рынков, необходимо учитывать и *фактор влияния государства на цены международной торговли*. Характерная особенность состоит в том, что на практике воздействие государства на цены внешней торговли оказывается тем сильнее, чем больше и активнее оперируют на мировом рынке фирмы данной страны. При этом влияние государства на внешнеторговые цены может носить как прямой, непосредственный, так и косвенный, опосредованный характер.

В качестве *форм воздействия государства на цены международной торговли* можно назвать следующие:

1. Государство определенным образом регулирует внутренние цены и тарифы (например, на транспорт, электроэнергию) и тем самым оказывает воздействие на цены внешней торговли (на товары, которые фирмы данной страны экспортируют).

2. Государство может субсидировать (брать на себя определенную часть расходов) отечественный экспорт с целью его поддержки, тем самым создавая предпосылки для снижения цен на экспортируемые товары и усиливая международную конкурентоспособность отечественных фирм-экспортеров. Например, в ряде случаев государство берет на себя расходы по финансированию научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, связанных с производством экспортной продукции.

3. Государство проводит соответствующую таможенную политику в области импорта. Например, устанавливая низкие импортные таможенные пошлины на поступающие из-за границы сырье и комплектующие изделия, из которых производится в данной стране экспортная продукция, оно тем самым влияет и на цены, по которым данная продукция будет экспортироваться.

4. Государство может устанавливать определенные ограничения, квоты во внешней торговле. Например, в рамках некоторых торговых союзов и интеграционных группировок практикуется так называемое «добровольное ограничение экспорта», когда страны по взаимному согласованию сдерживают экспорт тех или иных товаров (что дает возможность поддерживать на соответствующем уровне цены на них).

5. К формам прямого воздействия государства на цены внешней торговли можно отнести антидемпинговые меры и процедуры.

В документах ВТО демпинг определяется как экспорт товаров по ценам ниже уровня внутренних цен на эти товары в стране экспорта или ниже сопоставимых экспортных цен на аналогичные товары, экспортируемые третьей страной, находящейся в аналогичных условиях. Иными словами, речь здесь идет о реализации товаров — в данном случае через каналы внешней торговли на рынках зарубежных государств — по ценам ниже уровня, «нормального» для этих стран (искусственное занижение цен во внешней торговле).

Во многих случаях демпинг квалифицируется как форма недобросовестной конкуренции. Демпинг может использоваться фирмами-экспортерами в целях внедрения и закрепления на зарубежных рынках. Нередко демпинг по существу поддерживается правительствами государств, экспортирующих данный товар, когда те субсидируют экспортные поставки из средств государственного бюджета.

6. Еще одним инструментом прямого воздействия государств на цены внешней торговли является налоговое регулирование. Ярким примером такого рода является введение НДС — налога на добавленную стоимость, которым облагаются (или не облагаются) некоторые экспортные и импортные товары, что отражается на внешнеторговых ценах на соответствующие товары и их международной конкурентоспособности.

2.4. Мировые цены и основные виды внешнеторговых цен

При анализе процессов, происходящих в мировой торговле, используется понятие **мировых цен**, под которыми понимают **цены крупномасштабных экспортно-импортных сделок, заключаемых на мировых товарных рынках, в основных центрах мировой торговли.**

Основные характеристики мировых цен следующие:

- 1) они устанавливаются в свободно конвертируемой валюте;
- 2) это — цены на товары ведущих производителей и поставщиков (продавцов), имеющих существенную долю в общем объеме данной продукции и постоянно воспроизводящих (сохраняющих) свое ведущее положение на данных товарных рынках;
- 3) применительно к рынкам топливно-сырьевых товаров речь идет о ценах в регионах мира, где сосредоточено их производство и (или) торговля (это цены так называемых базисных или репрезентативных (представленных) рынков).

Рассмотрим некоторые примеры установления мировых цен на важнейшие сырьевые товары.

Мировыми ценами на нефть являются официальные продажные цены стран — членов ОПЕК. При этом в качестве базисных цен используются цены на легкую аравийскую нефть ФОБ (FOB — free on board, свободно на борту — в соответствии с принятыми в ми-

ровой торговле Правилами международных коммерческих терминов «Инкотермс» (Incoterms) (подробнее см. гл. 15) Рас-Таннура (основного нефтяного порта в Саудовской Аравии на берегу Персидского залива с годовым грузооборотом около 400 млн т нефти).

Мировыми ценами на нефтепродукты считаются цены основных товарных рынков — района Карибского моря, а в Западной Европе — ФОБ Роттердам (Нидерланды) и ФОБ/СИФ (CIF — cost, insurance, freight — стоимость перевозки, страхование и фрахт судна) Амстердам, Роттердам (Нидерланды), Антверпен (Бельгия).

Определяющими ценами на каменный уголь являются цены крупнейших экспортеров — США и Австралии и импортеров — Японии и стран Западной Европы. В качестве ориентира используются цены СИФ Амстердам, Роттердам, Антверпен.

Мировыми ценами на железную руду принято считать цены крупнейших экспортеров — Австралии, Бразилии, Канады. На практике используются среднестатистические цены импорта — шведской железной руды «Кируна Д» СИФ Роттердам.

Определяющую роль в ценах на медь, свинец, цинк играют котировки Лондонской биржи металлов (ЛБМ) и цены, установленные на их базе. На базе котировок ЛБМ реализуется около 70 % производимой в мире рафинированной меди и не менее 2/3 произведенного в мире рафинированного свинца.

Мировыми ценами на алмазы и бриллианты являются цены единственного монополиста — Алмазного синдиката. У него имеется своя Центральная сбытовая организация (ЦСО), которая решает вопросы о повышении или понижении цен на ювелирное сырье. На практике единственным доступным показателем является исчисленный на основании официальных сообщений Алмазного синдиката индекс средних цен. На рынке бриллиантов мировыми ценами считаются экспортные цены крупнейших изготовителей и экспортеров — Индии, Израиля и Бельгии, но на практике оперируют среднестатистической ценой суммарно экспорт Бельгии и Израиля.

Следует подчеркнуть, что мировые цены выступают как общий ориентир при определении цен конкретных внешнеторговых сделок. Однако цена внешнеторгового контракта всегда очень конкретна и зависит от широкого спектра ценообразующих факторов и реальных обстоятельств (экономических, политических, социальных).

Обратим внимание также на то обстоятельство, что на практике существуют противоречия между внутренней и международной торговлей и, соответственно, между внутренними и мировыми ценами. Так, например, если конкретное предприятие на внутреннем рынке является крупнейшим поставщиком, определяющим масштабы продаж и уровень цен внутри страны, то далеко не очевидно, что и в сфере международной торговли оно будет

занимать такие же позиции и, соответственно, автоматически оказывать определяющее воздействие на мировые цены.

В реальной практике имеются примеры решающей деятельности в основных центрах мировой торговли фирм тех стран, которые сами по себе не являются крупнейшими производителями данного вида продукции. В частности, во многом определяющую роль в торговле нефтью и нефтепродуктами играет англо-голландская компания «Ройал Датч Шелл», а репрезентативными (представительными) центрами — Антверпен, Роттердам и Амстердам.

Рассмотрим вопрос об *основных видах внешнеторговых цен*.

В общей совокупности этих цен выделим 5 основных групп.

1. Контрактные цены — это цены, которые согласовали между собой продавец и покупатель в ходе переговоров. Они сохраняются на протяжении всего периода действия контракта, если в ходе выполнения внешнеторговых поставок по соглашению сторон контрактные цены не пересматриваются.

Контрактные цены обычно подразделяются на следующие основные подвиды: твердая фиксированная цена; твердая фиксированная цена с возможностью последующей корректировки; цена с последующей фиксацией; скользящая цена; смешанная цена.

Суть *твердой фиксированной цены* состоит в том, что она устанавливается на дату подписания контракта и не изменяется до окончания его исполнения. Как правило, такие цены используются в ситуации, когда сроки реализации контрактов непродолжительны и в этот период не ожидается каких-либо существенных скачков цен. Подобные цены на практике выгодны продавцам в ситуации, когда есть предпосылки для понижения цен на данные товары на рынке.

Использование *твердой фиксированной цены с возможностью последующей корректировки* связано с оговариванием условий корректировки цен с учетом возможных ценовых изменений на рынке (например, могут измениться цены на сырье и комплектующие изделия, из которых производится данная продукция).

Использование *цен с последующей фиксацией* связано с тем, что в контракте устанавливаются соответствующий принцип определения цен, а также источники ценовой информации и дата, на которую цены фиксируются. Такого рода цены целесообразно применять тогда, когда в период исполнения контракта на рынке ожидается существенное повышение цен, масштабы которого оценить точно представляется достаточно сложным. Этот способ ценообразования наиболее подходит также для долгосрочных контрактов, когда в течение ряда лет будут осуществляться периодические поставки товара.

Использование *скользящих цен* связано с осуществлением сторонами (продавцами и покупателями) соответствующих расчетов по принятой в контракте формуле, первую часть которой состав-

ляет базовая цена, аналогичная по своей сути твердой фиксированной цене, а вторая часть представляет соотношение долей основных видов издержек по производству товара. Особое значение приобретает учет в формуле именно тех издержек, по которым в период исполнения контракта возможны существенные изменения. Как правило, скользящие цены используются в контрактах, связанных с поставкой сложных и уникальных товаров, имеющих продолжительный цикл изготовления.

Смешанная цена представляет собой комбинированный вариант цены, когда одна ее часть является твердой фиксированной ценой, а другая — скользящей ценой.

Контрактные цены являются коммерческой тайной и поэтому не публикуются. Однако на практике контрактные цены на определенный товар в конкретном регионе и при наличии ограниченного круга продавцов и покупателей бывают известны. Поэтому практической задачей для всех внешнеторговых фирм являются сбор ценовой информации и создание соответствующего банка данных.

При заключении внешнеторговых контрактов используются различные виды скидок: количественные (используются в зависимости от величины или серийности поставок товаров); бонусные (предоставляются крупным оптовым покупателям, которые, как правило, являются постоянными клиентами, за обусловленный объем реализации товара); скидки «сконто» (предоставляются при оплате товара покупателем наличными деньгами или за долгосрочное осуществление платежей); дилерские (предоставляются оптовым и розничным торговцам, агентам и посредникам); временные (применяются главным образом при реализации продукции массового спроса, которая носит сезонный характер); специальные (предоставляются покупателям, с которыми внешнеторговая фирма имеет длительные устойчивые связи и иные формы особых отношений); закрытые (предоставляются на продукцию, которая реализуется в рамках внутрифирменных поставок или по специальным межправительственным соглашениям).

Специфическим подвидом контрактных цен в международной торговле являются *трансфертные цены*, по которым реализуются товары в рамках международных (транснациональных) корпораций. Здесь фактически существует собственный внутренний рынок и цены устанавливаются в рамках общей ценовой политики корпорации, направленной в ряде случаев на уход от высокого налогообложения. В трансфертных ценах проявляются и указанные выше закрытые скидки.

2. Справочные цены — цены продавца, публикуемые в специализированных изданиях, бюллетенях и т. д., по каналам компьютерной информации. Существенное значение здесь имеют специаль-

ные ценовые справочники. Широкое развитие в последние годы получил рынок электронных информационных услуг. Современные информационные технологии позволяют получать доступ практически ко всем видам информации о ценах, которая накапливается в автоматизированных базах данных. Однако между ценами в справочниках (справочными ценами) и фактическими ценами внешнеторговых сделок всегда существует определенная разница, масштабы которой зависят от соответствующих реальных обстоятельств.

3. **Биржевые цены** — цены на товары, торговля которыми производится на товарных биржах. В основном это относится к торговле сырьем и полуфабрикатами. Биржевые цены очень оперативно отражают изменения, происходящие на рынке данного товара, поскольку биржевые котировки являются фактически ценами сделок именно в данный момент времени. Однако недостаток биржевых цен состоит в том, что они не отражают другие важные элементы современной международной торговли, связанные с ценообразованием (например, условия поставки, условия платежа и др.). Кроме того, с биржевыми ценами связана проблема, которая состоит в том, что они часто изменяются под воздействием искусственных, нередко спекулятивных факторов. Среди наиболее известных в мировой торговле бирж можно назвать Лондонскую биржу металлов, Чикагскую биржу (на ней осуществляются котировки и продажа зерна), Нью-Йоркскую биржу хлопка и др.

4. **Цены аукционов** — цены, складывающиеся в результате аукционных торгов. Данный вид международной торговли достаточно специфичен — он связан с торговлей пушниной, чаем, цветами, предметами искусства.

5. **Статистические цены, или цены статистики внешней торговли** — усредненные цены, публикуемые в различных национальных и международных справочниках. Поскольку это усредненные цены, то они не показывают конкретную цену конкретного товара. Однако они характеризуют общую динамику цен в международной торговле, складывающиеся при этом тенденции и могут использоваться как своеобразный ценовой ориентир при заключаемых внешнеторговых сделках.

Контрольные вопросы и задания

1. Назовите различия в понятиях «внутренний рынок», «национальный рынок», «международный рынок» и «мировой рынок».

2. Охарактеризуйте понятия «торгуемые товары» и «неторгуемые товары».

3. Что представляет собой конъюнктура мирового рынка и каковы основные уровни ее исследования?

4. Назовите современные конъюнктурообразующие факторы.

5. В чем состоят достоинства и недостатки отдельных, используемых в настоящее время, методов прогнозирования мирового рынка?

6. Охарактеризуйте современные ценообразующие факторы, действующие в мировой торговле.

7. Каковы формы воздействия государства на цены международной торговли? Проиллюстрируйте их использование на конкретных примерах.

Раздел II

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ

Глава 3

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

3.1. Международная торговля в системе международных экономических отношений, ее динамика и структура

Международная торговля — одна из наиболее развитых и традиционных форм международных экономических отношений. Зародившись в глубокой древности, она претерпела затем существенные изменения, отражая переход к новым ступеням в развитии рыночного хозяйства. Поскольку в основе развития международной торговли лежит международное разделение труда, постоянно углубляющееся и развивающееся под воздействием НТП, то возможности ее развития практически безграничны.

Развитие международной торговли тесно связано с глобализацией мировой экономики, где международные товарные потоки приобретают огромные масштабы и охватывают все регионы мира. Существенное воздействие на развитие международной торговли оказывает и деятельность ТНК, которые формируют свои собственные внутренние рынки, определяют в их рамках конъюнктуру рынка, масштабы и направления товарных потоков, цены на товары и общую стратегию развития.

В сфере международной торговли существует острейшая конкуренция, поскольку здесь сталкиваются экономические интересы практически всех основных субъектов мировой экономики.

Международная торговля товарами складывается из двух противоположно направленных потоков — *экспорта* и *импорта*. При этом понятиям «экспорт» и «импорт» сопутствуют понятия «*реэкспорта*» и «*реимпорта*».

Экспорт — вывоз за границу товаров для их последующей реализации на внешнем рынке.

Импорт — ввоз товаров для их реализации на внутреннем рынке.

Реэкспорт — вывоз ранее ввезенных товаров, не подвергшихся переработке в данной стране.

Реимпорт — обратный ввоз из-за границы в страну не подвергшихся обработке отечественных товаров.

Факт экспорта и импорта фиксируется в момент пересечения таможенной границы и отражается в таможенной и внешнеторговой статистике государства.

При оценке масштабов международной торговли различают понятия **номинального и реального объема международной торговли**. Первый из них (номинальный объем) представляет собой стоимость международной торговли, выраженную в долларах США в текущих ценах. Поэтому номинальный объем международной торговли зависит от состояния и динамики обменного курса доллара к национальным валютам. Реальный объем международной торговли — это ее номинальный стоимостной объем, пересчитанный в постоянные цены с помощью избранного дефлятора (коэффициента пересчета в неизменные цены).

Номинальный объем международной торговли несмотря на некоторые отклонения в отдельные годы в целом имеет общую тенденцию к росту. Эта тенденция отражает и тенденцию роста физического объема международной торговли (поставки товаров в натуральном исчислении). Поскольку цены в международной торговле имеют в целом тенденцию к росту, то стоимостной объем международной торговли растет быстрее, чем ее физический объем.

Объемы экспорта и импорта рассчитываются в каждой стране как в натуральных, так и в стоимостных показателях. При этом стоимостные показатели обычно рассчитываются в национальной валюте и затем переводятся в доллары США для целей международного сопоставления. Однако имеются примеры отдельных стран (прежде всего тех, для которых характерна высокая инфляция), где экспорт и импорт рассчитывают сразу же в долларах США.

Помимо показателей экспорта и импорта во внешнеторговой статистике используется показатель **внешнеторгового сальдо**, представляющего собой стоимостную разницу между экспортом и импортом. *Сальдо может быть положительным (активным) или отрицательным (пассивным)* в зависимости от того, превышает ли экспорт по своей величине импорт или, наоборот, импорт превышает экспорт (соответственно, существуют понятия активного и пассивного внешнеторгового баланса). Все страны мира заинте-

ресованы в том, чтобы внешнеторговое сальдо было положительным и масштабы его росли, поскольку это свидетельствует об активной внешнеторговой политике, растут валютные поступления в страну, а тем самым создаются и предпосылки для ее экономического роста.

В целях международной сопоставимости экспорт рассчитывается на основе мировых цен на момент пересечения товаром таможенной границы на базе цен ФОБ, а импорт — на базе цен СИФ. Эти цены традиционно используются в связи с тем, что основная часть товаров во внешней торговле продолжает перевозиться морским транспортом. Они являются элементами общей системы торговых обычаев или базисных условий поставки товаров «Инкотермс» (Incoterms), последняя редакция которых была принята в 2000 г.

Учитывая то обстоятельство, что в цены СИФ входят помимо стоимости перевозки еще и затраты на страховку и фрахт судна (чего нет в ценах ФОБ), то стоимость мирового экспорта по этой причине оказывается меньше стоимости мирового импорта (на величину страховки, фрахта судна, а также в реальной практике и на величину некоторых портовых сборов).

Сумма по стоимости экспорта и импорта конкретной страны представляет собой ее **внешнеторговый оборот**. Однако для его оценки в рамках мировой экономики в целом данная методика подсчета (путем суммирования экспорта и импорта) не применяется. Причина состоит в том, что экспорт одних стран автоматически является импортом для других стран, т. е. возникает так называемый повторный счет. Поэтому в соответствии с международными договоренностями и со сложившейся практикой под *мировым внешнеторговым оборотом понимают сумму экспорта всех стран мира*. Учитывая специфику подсчета экспорта во внешней торговле (на базе цен ФОБ) и импорта (на базе цен СИФ), стоимость мирового экспорта всегда оказывается меньше стоимости мирового импорта — на величину суммы стоимости страхования и фрахта.

Динамика и структура международной торговли. Фактически как система постоянно действующих взаимосвязей международная торговля сформировалась в последней четверти XIX в. Начиная с этого периода международная торговля прошла несколько этапов:

1) примерно за 40 лет до начала первой мировой войны, когда международная торговля развивалась весьма динамично и мировой экспорт вырос примерно в 3 раза;

2) период между первой и второй мировыми войнами, сопровождавшийся мировым экономическим кризисом 1929—1933 гг., когда объемы международной торговли практически не увеличились;

3) после второй мировой войны, тогда отмечался резкий рост международной торговли.

Достаточно сказать, что за первые 40 лет после второй мировой войны мировой экспорт товаров вырос более чем в 37 раз.

К данному показателю можно подойти критически, учитывая что исходная база этого роста (состояние международной торговли в 1945 г. — сразу после окончания войны) была крайне низкой. Однако в 1950—1999 гг. мировой товарный экспорт вырос более чем в 18 раз. «Золотым веком» международной торговли считается период 1950—1970 гг., когда ее среднегодовой рост составлял 7%. В 1996 г. мировой экспорт товаров превысил 5 трлн долл., а в 2005 г. — 10,4 трлн долл.

Одновременно с ростом масштабов международной торговли меняется и ее структура — географические сдвиги (изменения в соотношениях между странами и группами стран) и сдвиги в товарной структуре.

Изменения в географической структуре международной торговли отражают неравномерность экономического развития стран. Основные тенденции изменений в этой области:

1) сохранение за развитыми странами с рыночной экономикой определяющей доли (и роли) в международной торговле. Лидером по-прежнему остаются США, на втором месте — ФРГ, на третьем — Япония. На группу стран ОЭСР, наиболее полно объединяющую ведущие страны мира, в последнее десятилетие XX в. приходилось около 3/4 мирового экспорта (с небольшим снижением их удельного веса к концу века);

2) концентрация основных потоков международной торговли (примерно 55 %) в группе самих развитых стран с рыночной экономикой;

Вместе с тем для большинства развитых стран с рыночной экономикой характерна политика постоянного расширения числа своих внешнеторговых партнеров, т. е. географической диверсификации своей внешней торговли;

3) повышение доли развивающихся стран — особенно их торговли с развитыми странами с рыночной экономикой (около 28 % международной торговли). Заметное место (около 7 %) занимает торговля между развивающимися странами. Особое место здесь занимают так называемые новые индустриальные страны, внешняя торговля которых растет наиболее динамично;

4) гораздо более слабые позиции в международной торговле занимают страны с переходной экономикой, на долю которых в торговле с развитыми странами с рыночной экономикой приходилось примерно 3,5 %, а с развивающимися странами — около 2,5 %. В международной торговле внутри группы стран с переходной экономикой в последнее десятилетие произошло существенное снижение объема.

Изменения в товарной структуре международной торговли тесно связаны с изменениями в ее географической структуре.

Основные тенденции изменений в товарной структуре следующие:

1) существенное увеличение удельного веса продукции обрабатывающей промышленности, а в ее составе — продукции высоких технологий;

2) сокращение удельного веса сырья и минерального топлива;

3) резкий рост торговли услугами и результатами интеллектуальной деятельности.

Следует при этом подчеркнуть, что развитые страны с рыночной экономикой, которые поставляют на мировой рынок основную часть промышленной продукции (особенно продукции высоких технологий) и услуг, сохраняют за собой позиции крупных поставщиков продовольствия, сырья, топливно-энергетических ресурсов, таких как нефть, природный газ, уголь (например, Канада, Австралия, ЮАР, Великобритания, Норвегия, Нидерланды). Иными словами, развитые страны с рыночной экономикой присутствуют во всех товарных сегментах международной торговли, т. е. для них помимо географической характерна еще и товарная диверсификация. Однако при этом они стремятся занимать «верхние этажи» международной торговли, связанные с производством и реализацией наиболее передовых видов продукции обрабатывающей промышленности, с современными и перспективными высокими технологиями. Эти «верхние этажи» современного производства и, соответственно, международной торговли являются сферой острейшей конкурентной борьбы.

Вместе с тем и для развивающихся стран (особенно для новых индустриальных стран) характерны тенденции роста в экспорте удельного веса готовых промышленных изделий (уже к середине 90-х гг. XX в. он превышал 50 % их экспорта).

3.2. Государственное регулирование внешней торговли.

Внешнеторговая политика

Несмотря на либерализацию современной внешнеэкономической деятельности значительную роль в развитии внешней торговли и ее регулировании сохраняют за собой государства, которые проводят соответствующую внешнеторговую политику. **Внешнеторговая политика государства — это определение стратегии и совокупность разнообразных форм и средств деятельности государства, направленных на развитие и регулирование торговых отношений с другими странами мира и (или) их группировками.** Следует отметить, что помимо внешнеторговой политики государства осуществляется и внешнеторговая политика иных субъектов международных экономических отношений (интеграционных союзов и группировок, например, внешнеторговая политика ЕС по отно-

шению к третьим странам, не входящим в его состав, и к другим экономическим союзам и группировкам; ведущих транснациональных корпораций; в рамках федеративных государств — внешне-торговая политика субъектов федерации и др.). Однако роль государства в области внешнеторговой политики имеет существенное значение. При этом его внешнеторговая политика тесно взаимосвязана с внутренней экономической политикой, составляя тем самым общую экономическую политику государства.

Внешнеторговая политика государства складывается:

- из стратегии;
- совокупности конкретных методов и средств реализации данной стратегии (тактический аспект внешнеторговой политики).

Стратегия внешнеторговой политики состоит в определении ее целей и решении концептуальных, главных для развития и регулирования внешней торговли вопросов. Поэтому во многих странах принимаются соответствующие законодательные акты, связанные как с общими вопросами положения страны в мировой экономике и политике, так и с более конкретными, касающимися только внешнеторговой политики. Так, например, эти проблемы обязательно рассматриваются в ежегодном докладе президента США «О национальной безопасности США» и одновременно идет реализация уже более конкретного документа — «Национальная экспортная стратегия США».

В России аналогичные проблемы затрагиваются в «Концепции национальной безопасности Российской Федерации», утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 10 января 2000 г. Более конкретным документом является Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (в ред. от 02.02.06 № 19-ФЗ), где даются определения, связанные с внешней торговлей, и основные положения ее развития. Однако специальный концептуальный документ по внешнеэкономической политике государства в России еще предстоит разработать.

Главная задача внешнеторговой политики любого государства состоит в обеспечении благоприятных условий для эффективной деятельности отечественного бизнеса в сфере внешней торговли (а тем самым и для эффективного развития национальной экономики в целом). Помимо факторов, вытекающих из собственно национального экономического развития, здесь действуют и факторы интернационализации экономической жизни (развитие международного совместного предпринимательства, деятельность ТНК, тенденции глобализации мировой экономики и др.). При этом внешнеторговая политика должна учитывать как тенденции гармонизации международных экономических отношений, так и обострения международной конкуренции, все более отчетливо проявляющиеся в последние годы.

Кроме этого внешнеторговая политика так или иначе является составной частью внешней политики государства как таковой. Поэтому не случайно некоторые страны мира, особенно ведущие развитые страны с рыночной экономикой, нередко используют широкий арсенал собственно политических средств воздействия на страны, выступающие в качестве реальных или потенциальных конкурентов на международной экономической арене — вплоть до военно-политического давления, что вызывает растущий протест со стороны других государств.

Двумя основными разновидностями внешнеторговой политики в настоящее время являются *протекционизм* и *либерализация*. **Протекционизм** выступает как внешнеторговая (внешнеэкономическая) политика государства, направленная на всемерную и всестороннюю защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции (защитная функция протекционизма), а нередко и на разрывывание и поддержку деятельности отечественного бизнеса по захвату внешних рынков — как страновых и региональных, так и конкретных товарных сегментов мирового рынка. **Либерализация**, напротив, предполагает снятие всевозможных барьеров, препятствующих развитию внешней торговли и внешнеэкономических связей в целом.

Протекционизм и либерализация представляют собой определенные крайности внешнеторговой политики, в реальной же практике, как правило, реализуется некий комбинированный, компромиссный вариант этой политики, сочетающий в себе элементы протекционизма и либерализации. При этом используемые государствами элементы протекционизма и либерализации отражают не только специфику их собственной долгосрочной политики, но и их реакцию на изменения в общей системе международных экономических отношений, во внешнеторговой политике других государств и (или) их группировок.

Тактический аспект внешнеторговой политики государства связан с выбором и использованием соответствующих методов и средств внешнеторговой политики.

У большинства стран мира в настоящее время имеется обширный арсенал различных инструментов внешнеторговой политики, которые позволяют оказывать активное воздействие как на формирование структуры и направлений развития собственных внешнеэкономических связей, так и на внешнеэкономические связи и внешнеторговую политику других государств и их группировок. В наибольшей степени преуспели здесь США, стремящиеся как через собственную внешнеторговую политику, так и через деятельность авторитетных международных организаций (например, ВТО) путем принятия решений по либерализации внешней торговли оказывать активное воздействие на внешнеторговую политику практически всех стран мира.

В мировой практике развития и регулирования внешней торговли в течение длительного периода проявлялась и продолжает проявляться своего рода «обратно пропорциональная зависимость» — чем ниже уровень экономического развития страны, тем большее число различных инструментов внешнеторгового регулирования используется и тем больше интенсивность и «жесткость» их применения.

Во многих современных развитых странах на ранних стадиях формирования рыночной экономики практиковались весьма жесткие формы регулирования внешней торговли (в США — особенно в период после Гражданской войны и до Первой мировой войны, в Японии — после Второй мировой войны и т. д.). И только после достижения высокого уровня экономического развития и международной конкурентоспособности эти страны пошли по пути либерализации внешнеторгового регулирования.

Число мер государственного регулирования внешней торговли постоянно растет, поскольку в международный обмен вовлекаются все новые продукты различных сфер экономической деятельности (товары, услуги, объекты интеллектуальной собственности, капитал). Это предполагает необходимость использования более широкого круга средств и инструментов, позволяющих эффективно ограждать национальную экономику от негативного влияния внешних факторов, содействовать укреплению позиций отечественных производителей на мировом рынке. *Методы регулирования внешней торговли* подразделяются на *тарифные* и *нетарифные*.

В настоящее время методы регулирования внешней торговли в соответствии с международными классификациями делятся на 8 основных групп:

- 1) тарифные методы;
- 2) паратарифные методы;
- 3) меры контроля за ценами;
- 4) финансовые меры;
- 5) методы количественного контроля;
- 6) автоматическое лицензирование;
- 7) монополистические меры;
- 8) технические барьеры.

Тарифные методы являются наиболее распространенными и постоянно используемыми — в форме импортных и (в меньшей мере) экспортных пошлин. Существенное значение для их рассмотрения имеет понятие *импортного таможенного тарифа (ИТТ)*, который представляет собой систематизированный перечень (или номенклатуру) ввозимых товаров, облагаемых при этом таможенными пошлинами, а также совокупность методов определения их таможенной стоимости и взимания пошлин; механизм введения, изменения или отмены пошлин; правила определения страны происхождения товара.

Главными составляющими ИТТ являются:

- систематизированный перечень (номенклатура) ввозимых товаров;
- методы определения таможенной стоимости (цены) ввозимых товаров и взимания пошлин;
- механизм введения, изменения или отмены пошлин;
- правила определения страны происхождения товара;
- пределы полномочий органов исполнительной власти в таможенной области.

ИТТ базируется на принимаемых в различных странах законодательных актах, таможенных кодексах. Вместе с внутренней налоговой системой страны ИТТ регулирует общий экономический климат в ней и оказывает существенное воздействие на многие процессы, протекающие в экономической жизни страны.

Активная часть ИТТ — таможенные пошлины, являющиеся по своей сути своеобразным налогом на право ввоза иностранного товара (пошлины взимаются в момент пересечения таможенной границы государства). В зависимости от направления движения товаров пошлины бывают *импортные, экспортные и транзитные*. При этом наиболее часто применяются импортные пошлины, менее часто — экспортные и транзитные.

В соответствии со способом установления различаются:

- адвалорные пошлины;
- специфические пошлины;
- комбинированные пошлины.

Наиболее распространенные в международной торговле *адвалорные пошлины* устанавливаются в виде процента от стоимости (цены) пересекающего таможенную границу товара. В этой связи существенное значение приобретает метод оценки стоимости импортных товаров. В настоящее время его применение во многих странах регулируется Соглашением об оценке товаров в таможенных целях, заключенным в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) (подробнее о ГАТТ — далее в настоящей главе). Как правило, импортные таможенные пошлины растут по мере увеличения степени обработки товара (т. е. чем больше в нем добавленная стоимость).

Специфические пошлины устанавливаются в абсолютном выражении от единицы измерения товара (за тонну, баррель, штуку и т. д.). *Комбинированные пошлины* представляют собой фактическую комбинацию двух указанных выше видов пошлин — адвалорной и специфической.

В соответствии с *направлением действия* различаются *преференциальные* и *дискриминационные* пошлины. Преференциальные пошлины устанавливаются ниже минимального уровня с целью создания благоприятных условий для торговли каким-либо товаром или с какой-либо страной. Дискриминационные (повышенные)

пошлины, напротив, устанавливаются с целью воздействия на экспортеров соответствующих товаров или на соответствующие страны, откуда осуществляется экспорт тех или иных товаров. Среди дискриминационных пошлин различают: ответные, компенсационные и антидемпинговые пошлины. При этом ответные пошлины представляют собой реакцию на определенные негативные действия внешнеторговых партнеров, ухудшающие условия торговли данной страны. Компенсационные пошлины — реакция на субсидии экспортерам, предоставляемые правительствами их стран (например, государство берет на себя расходы в области научно-технических разработок по данным товарам). Эти пошлины устанавливаются с целью выравнивания условий торговли с партнерами. Антидемпинговые пошлины выступают как разновидность компенсационных пошлин. Они устанавливаются с целью противодействия демпингу, при котором фирмы-конкуренты реализуют свои товары по искусственно заниженным ценам. В результате принятия антидемпинговых мер цены выравниваются до уровня, считающегося нормальным.

Принципиальное значение имеет и вопрос о *стране происхождения товара*, поскольку ставки таможенных пошлин во всех странах мира дифференцируются (различаются) применительно к различным группам стран. Сначала в стране устанавливается так называемая базовая ставка таможенной пошлины (она распространяется на страны, пользующиеся режимом наибольшего благоприятствования). Затем решается вопрос о других группах стран. Товары из наименее развитых стран поставляются в данную страну, как правило, беспошлинно; из развивающихся стран — со скидкой 50 % (в России в 2006 г. эта скидка составляла 25 %), из стран, не пользующихся режимом наибольшего благоприятствования, — по увеличенным базовым ставкам (в России в указанный период — в 2 раза).

Паратарифные методы представляют собой виды платежей (помимо таможенных пошлин), которые взимаются с иностранных товаров при их ввозе на территорию данной страны: различные таможенные сборы, внутренние налоги, специальные целевые сборы. К числу наиболее часто используемых паратарифных методов относятся прежде всего *налог на добавленную стоимость и акцизы*.

В некоторых странах имеются весьма специфичные формы паратарифных платежей: сбор в фонд развития экспорта, сбор на охрану окружающей среды, сбор при ввозе в страну пластиковых контейнеров (решение проблем по экологии), налог на защиту растений, сбор на борьбу с мусором (бутылки и банки из-под пива и безалкогольных напитков) и др.

Паратарифные методы, как правило, официально не связывают с целями регулирования внешней торговли (как, например,

таможенные пошлины), однако их воздействие нередко оказывается весьма существенным.

Меры контроля за ценами представляют собой меры борьбы с искусственным занижением цен на импортируемые в данную страну товары (*антидемпинговые меры*) и меры, направленные против экспортных субсидий, предоставляемых правительствами иностранных государств отечественным фирмам-экспортерам, что также искусственно повышает международную конкурентоспособность последних (*компенсационные меры*).

Для защиты от иностранных конкурентов некоторых экономически уязвимых секторов национальной экономики (прежде всего отраслей аграрного сектора) могут применяться *скользящие импортные сборы*, направленные на то, чтобы довести внутреннюю цену товара до определенного уровня.

Финансовые меры связаны, как правило, с использованием особых правил совершения валютных операций в ходе внешнеторгового обмена (например, введение обязательной продажи части валютной выручки, полученной от внешнеторговых операций).

Методы количественного контроля связаны с установлением странами соответствующих количественных ограничений (квот) на ввоз и вывоз конкретных товаров.

Автоматическое лицензирование состоит в том, что для ввоза или вывоза определенных товаров в стране требуется получение соответствующего документа (*лицензии*). С введением автоматического лицензирования осуществляется *мониторинг* (наблюдение) за торговлей данными товарами. Хотя мониторинг сам по себе не является ограничительной мерой, однако он облегчает введение ограничений в случае необходимости.

Монополистические меры. В различные периоды времени отдельные государства устанавливают свою монополию на торговлю определенными товарами вообще (включая и внутреннюю торговлю) или только на внешнюю торговлю ими. Иногда такого рода монополия устанавливается в скрытом виде, когда в качестве монопольного продавца или покупателя государство определяет государственную компанию.

Технические барьеры во внешней торговле связаны с осуществлением контроля импортных товаров с точки зрения их соответствия национальным стандартам безопасности и качества.

3.3. Международное регулирование мировой торговли

Помимо форм государственного регулирования внешней торговли во второй половине XX в. получили свое развитие и различные формы и методы ее международного регулирования. Это проявляется как в форме деятельности региональных экономических организаций, союзов и группировок (примером наиболее разви-

той региональной экономической группировки является ЕС, начало которому было положено еще в 1957 г.), так и в деятельности организаций общемирового масштаба, охватывающей подавляющую часть современной международной торговли.

Несмотря на превалирование в международной торговле тенденций либерализации не только на уровне отдельных государств, но и торгово-экономических блоков, союзов и группировок, действуют формы протекционистской политики. С одной стороны, эти блоки и союзы способствуют развитию международной торговли, снимая всевозможные барьеры во взаимной торговле стран-участниц, а с другой — устанавливают определенные барьеры для «третьих» стран, не входящих в их состав, и для других торгово-экономических союзов.

Хотя все страны в своей внешнеторговой политике исходят из собственных национальных экономических интересов (групповых интересов отдельных торгово-экономических блоков), они объективно вовлечены в процесс интернационализации экономической жизни, все больше приобретающий черты глобализации. Поэтому актуальной является необходимость согласованного регулирования международной торговли на многосторонней основе. Это позволяет решить целый ряд реальных проблем:

- сгладить противоречия между странами в сфере внешней торговли;
- добиться определенных компромиссов и единообразия в регулировании внешней торговли отдельными странами и экономическими группировками.

В рамках ООН международное регулирование мировой торговли осуществляется *Конференцией ООН по торговле и развитию (United Nations Conference on Trade and Development — UNCTAD, ЮНКТАД)* и *Комиссией ООН по праву международной торговли (United Nations Commission on International Trade Law, UNCITRAL, ЮНСИТРАЛ)*. Одновременно с ними действуют *Всемирная торговая организация (ВТО)*, а также *Международный торговый центр ЮНКТАД/ВТО (International Trade Center UNCTAD/WTO)*, входящие в группу «Автономные организации, связанные с ООН». Наиболее существенную роль при этом играет ВТО.

ЮНКТАД была создана согласно резолюции Генеральной Ассамблеи ООН в 1964 г. в качестве специального постоянного органа. В 2000 г. членами ЮНКТАД являлись 185 государств — членов ООН и 3 члена представляли специализированные агентства.

Основными целями ЮНКТАД являются:

- содействие развитию международной торговли в целях ускорения экономического роста и развития, в особенности в развивающихся странах;
- установление принципов и политики, касающейся международной торговли, и связанных с ней проблем экономического

развития, в частности финансов, инвестиций, передачи технологий;

- рассмотрение и содействие организации деятельности других учреждений в рамках системы ООН в области международной торговли и соответствующих проблем экономического развития;

- принятие в случае необходимости мер для ведения переговоров и утверждения многосторонних правовых актов в области торговли;

- согласование политики правительств и региональных экономических группировок в области торговли и связанного с ней развития.

В основу деятельности ЮНКТАД положены функции, определенные резолюцией 1995 г. (XIX) Генеральной Ассамблеи ООН, и которые охватывают по существу все основные экономические и правовые аспекты международной торговли и связанные с ней вопросы экономического развития.

К числу *основных направлений деятельности ЮНКТАД* относятся:

1. Регулирование торговых и экономических отношений между государствами, разработка концепций и принципов развития мировой торговли.

2. Разработка мер по регулированию международной торговли сырьевыми товарами.

3. Разработка мер и средств торговой политики и экономического сотрудничества.

4. Содействие развитию экономического сотрудничества между развивающимися странами.

5. Проведение совещаний экспертов, представителей правительств, дипломатических переговорных конференций с целью согласования политики правительств и региональных экономических группировок по вопросам развития мировой торговли и других проблем.

6. Регулирование ограничительной деловой практики.

7. Ведение аналитической работы по широкому кругу проблем. В 1996 г. IX сессия ЮНКТАД выделила четыре важнейших направления этой работы:

- глобализация и развитие;
- инвестиции, развитие предприятий и технологий;
- международная торговля товарами и услугами;
- развитие инфраструктуры в сфере услуг.

ЮНКТАД публикует следующие издания: Доклады о наименее развитых странах (Least Developed Countries Reports), Бюллетень ЮНКТАД (UNCTAD Bulletin), Транснациональные корпорации (Transnational Corporations), Наука и технология сегодня (Science and Technology Update), Бюллетень по системе оценки передовых технологий (Advanced Technology Assessment System)

Bulletin), Обзор морского транспорта (Review of Maritime Transport), Ежемесячный бюллетень по ценам на сырьевые товары (Monthly Commodity Price Bulletin), ЮНКТАД—Ревю (UNCTAD—Review).

8. Выполнение роли форума для обсуждения и сопоставления позиций правительств по широкому кругу вопросов международных экономических отношений, а также для переговоров между различными группами стран по конкретным вопросам международной торговли и развития.

9. Содействие координации деятельности в рамках ООН по вопросам международной торговли.

10. Сотрудничество с международными экономическими организациями, прежде всего ВТО, МТЦ ЮНКТАД/ВТО, с целью устранения дублирования и согласования направлений деятельности.

С точки зрения степени охвата современной международной торговли (свыше 95 % в 2006 г.) крупнейшей организацией, в рамках которой проходят переговоры и консультации по проблемам международной торговли, является *Всемирная торговая организация (ВТО, World Trade Organization, WTO)*.

Ее предшественником явилось *Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ, General Agreement on Tariffs and Trade, GATT)*, подписанное в Женеве в 1947 г. (само соглашение и сформированная на его основе организационная структура начали действовать в 1948 г.). Инициатором создания ГАТТ были США, которые после второй мировой войны, имея значительные конкурентные преимущества, сформировали мощный экономический и научно-технический потенциал и начали борьбу за формирование стабильных правил осуществления международной торговли.

ГАТТ представляло собой многостороннее соглашение об основных принципах, нормах и правилах ведения и государственного регулирования взаимной торговли стран-участниц. Важно то, что данные принципы, нормы и правила были выработаны на основе мировой практики и не только определяли многосторонние условия международной торговли, но и были положены в основу национального регулирования внешней торговли странами—участницами ГАТТ.

Круг стран—участниц ГАТТ, а затем его правопреемницы—ВТО за годы существования этой организации существенно расширился: в 1948 г. в состав ГАТТ входили 22 страны, а в 2006 г. участниками ВТО были 152 страны (из бывших республик СССР в состав ВТО входили Армения, Грузия, Киргизия, Латвия, Литва, Молдова, Эстония). Около 50 стран в 2006 г. имели статус наблюдателей и вели переговоры о вступлении в ВТО (в том числе и Россия).

За годы существования ГАТТ/ВТО было проведено 8 раундов — конференций по фундаментальным вопросам развития международной торговли. На Уругвайском раунде 1986—1994 гг. было принято решение о создании на базе ГАТТ/ВТО, а также приняты соглашения — Генеральное соглашение по торговле услугами (The General Agreement on Trade in Services, GATS — ГАТС), Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (The Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIPS — ТРИПС), Соглашение о торговых аспектах инвестиционных мер (The Agreement on Trade Related Investment Measures, TRIMS — ТРИМС), около 60 других, более конкретных соглашений и принята новая редакция ГАТТ (ГАТТ-94). Таким образом, в отличие от ГАТТ деятельность ВТО базируется на целой системе соглашений.

Однако основу деятельности ВТО составляет ГАТТ, главными принципами которого являются:

1. Режим наибольшего благоприятствования (осуществление торговли без дискриминации).

2. Принцип правомочности применения тех или иных средств внешнеторгового регулирования (в соответствии с которым защита отечественной промышленности от иностранной конкуренции может осуществляться только путем установления таможенных пошлин, а не количественных ограничений).

3. Сокращение размера пошлин в результате многосторонних переговоров и исключение возможности их повышения в дальнейшем.

4. Предоставление консультаций странам-участницам с целью урегулирования проблем международной торговли (все возникающие в рамках ГАТТ проблемы международной торговли должны решаться путем переговоров).

5. Развитие международной торговли на основе справедливой конкуренции.

6. Предоставление льготного режима международной торговли для развивающихся стран.

7. Заключение региональных торговых соглашений.

8. Установление особых норм регулирования международной торговли текстильной продукцией и одеждой.

Эти принципы были зафиксированы в ГАТТ, позднее в результате переговоров к ним добавился еще и принцип национального режима.

Поскольку в основу ГАТТ были заложены идеи свободы торговли и равенства всех участвующих сторон, то существенное значение приобретает *принцип режима наибольшего благоприятствования* (Most Favoured Nation Treatment). Его суть состоит в необходимости соблюдения равенства и недискриминации всех участников внешнеторговой деятельности. Этот принцип предполагает обязательство стран-участниц устанавливать на взаимно постав-

ляемые товары пошлины, величина которых не выше установленных по отношению к любой третьей стране.

В ГАТТ этот тезис допускает исключения в случае создания специальных экономических (интеграционных) группировок. На момент подписания ГАТТ исключения из этого принципа предоставлялись странам-колониям, связанным с метрополиями особыми соглашениями. Однако позднее, с распадом колониальной системы, ситуация с такого рода исключениями изменилась: развивающимся странам было предоставлено право пользоваться преференциальным таможенным режимом на односторонней основе, т. е. без взаимного снижения ими пошлин на товары, импортируемые из промышленно развитых стран.

Требует своего разъяснения второй принцип ГАТТ — правомочности применения средств внешнеторгового регулирования. Речь в данном случае идет о том, какие средства внешнеторгового регулирования допустимы в рамках ГАТТ (позднее ВТО). В качестве единственно приемлемого средства ГАТТ были признаны внешнеторговые пошлины. Все остальные формы и методы внешнеторгового регулирования применяться не должны, а если они применяются, то это должно носить временный характер и обосновываться исключительными обстоятельствами.

Принципиальным здесь является вопрос об отношении ГАТТ к количественным ограничениям в международной торговле — ГАТТ не рекомендует странам использовать *квоты*, а также *экспортные* или *импортные лицензии*, но в тексте ГАТТ есть перечень возможных исключений, т. е. оговорены случаи, когда введение количественных ограничений допустимо. К ним относятся:

- случаи регулирования сельскохозяйственного производства;
- случаи нарушения равновесия платежного баланса.

ГАТТ отрицательно относится к таким государственным мерам внешнеторгового регулирования, как стимулирование производства с помощью налоговых льгот, программ регионального развития и помощи и др. Данные меры не допустимы, когда это ведет к дискриминации стран — участниц ГАТТ.

Из второго принципа логически вытекает и третий принцип ГАТТ — постепенного, неуклонного снижения пошлин во взаимной торговле стран-участниц в результате переговоров (без их дальнейшего повышения). Если в начале действия ГАТТ (конец 40-х гг. XX в.) таможенные пошлины стран-участниц были на уровне 40—60 %, то к началу XXI в. они составляли 3—5 %.

На первых этапах деятельности ГАТТ механизм снижения пошлин состоял в том, что основные страны-производители и страны-потребители товаров договаривались о величине снижения, после чего эти сокращения автоматически распространялись на все страны — участницы соглашения. На последних же этапах деятельности ГАТТ (когда величина таможенных пошлин значительно сни-

зились и одновременно возросло число участников ГАТТ) снижения таможенных пошлин стали осуществляться на основе списков, подготавливаемых странами-участницами. Списки составлялись таким образом, что величина потерь для национального бюджета от снижения импортных пошлин должна быть равна сумме выигрыша национальных производителей, поставляющих свои товары за границу (за счет снижения импортных пошлин стран-контрагентов (покупателей)), т.е. действовал *принцип равенства уступок*.

В 70-е гг. XX в., когда участники ГАТТ стали решать проблемы регулирования нетарифных мер, принцип равенства уступок начал применяться в модифицированном виде — основой переговоров стали *подсчеты стоимостных эквивалентов потерь, понесенных странами от введения тех или иных ограничений*.

В целом же для стран — участниц ГАТТ стало характерным более широкое и комплексное воздействие на мировую торговлю. По существу начал вводиться контроль за деятельностью государств в тех областях национальной экономической политики, которые влияют на международную торговлю опосредованно: внутреннее налогообложение, акцизные сборы, инвестиционная и финансовая политика.

Четвертый принцип ГАТТ — отказ стран-участниц от односторонних действий в пользу переговоров и консультаций. В соответствии с этим принципом страны обязуются не осуществлять односторонних действий, связанных с ограничением свободы торговли (все решения принимаются только на основе взаимных торговых переговоров). Действительно, в рамках ГАТТ до 2000 г. было проведено 8 раундов, некоторые из которых продолжались по несколько лет.

На пяти первых раундах (1947 г., 1949 г., 1950 г., 1956 г., 1960—1961 гг.) рассматривались вопросы снижения таможенных пошлин.

На раунде в 1964—1967 гг. (Женева, так называемый Кеннеди-раунд) помимо рассмотрения вопросов снижения таможенных пошлин были введены *преференции для развивающихся стран* и разработан первый международный *антидемпинговый кодекс*.

На Токио-раунде 1973—1979 гг. (Токио, затем Женева) помимо рассмотрения традиционных вопросов, связанных со снижением таможенных пошлин, был подписан ряд соглашений по нетарифному регулированию международной торговли, в том числе: *Кодекс по субсидиям и компенсационным пошлинам*; принят новый текст *Антидемпингового кодекса*; *Кодекс по государственным заказам*; *Конвенция по упрощению и гармонизации таможенных процедур*; подписано *Соглашение по вопросам стандартизации и сертификации продукции*.

Особую роль сыграл так называемый Уругвайский раунд 1986—1994 гг. (Пунта-дель-Эсте, Уругвай, затем Женева). В его рамках помимо рассмотрения традиционного вопроса снижения пошлин

и проблем совершенствования механизма реализации ГАТТ был принят целый ряд кардинальных решений:

- подписано соглашение о создании ВТО;
- принята новая редакция ГАТТ (ГАТТ-94), при этом страны-участницы прилагали к этому соглашению график собственных обязательств по снижению взаимных торговых барьеров (снижение таможенных пошлин, сведение к минимуму практики количественных ограничений внешней торговли, введение в жесткие рамки субсидирования ориентированного на экспорт национального производства);
- разработано и принято Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС);
- разработано и принято Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (The Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIPS — ТРИПС);
- в качестве элемента ГАТТ-94 было принято Соглашение о торговых аспектах инвестиционных мер (The Agreement on Trade Related Investment Measures, TRIMS — ТРИМС);
- подписано соглашение о постепенном сокращении субсидий фермерам (коснувшееся прежде всего стран ЕС) и снижении импортных пошлин на продовольственную продукцию, что фактически открывало продовольственный рынок Японии, стран Западной Европы, Республики Корея для поставок более дешевых американских, австралийских, тайландских, новозеландских товаров;
- введено понятие «законных» и «незаконных» субсидий, при этом к числу «законных» были отнесены субсидии, применяемые в связи с охраной окружающей среды и региональным развитием;
- введены минимальные параметры, ниже которых субсидирование автоматически признается «законным» (3 % от общей величины импорта или 1 % от общей стоимости товара).

После начала своего самостоятельного функционирования ВТО сохраняет все основные положения ГАТТ в редакции 1994 г. и решает новые задачи обеспечения свободы международной торговли, считая, что сфера деятельности ВТО существенно расширилась и включает не только товары, но и услуги (спектр которых значителен и постоянно расширяется), связанные с торговлей права интеллектуальной собственности, и инвестиционные меры. При этом официально провозглашенной целью ВТО является обеспечение мирового экономического развития путем создания условий для свободной торговли товарами и услугами.

В частности, ВТО обеспечивает свободу торговли не просто ее либерализацией, а так называемыми «увязками», основной смысл которых состоит в том, что страны — участницы обязуются принимать решения по вопросам, связанным с односторонним по-

вышением импортных пошлин только в увязке с одновременной либерализацией импорта других товаров. Фактически ВТО реализуется попытка заставить страны согласовывать принимаемые ими протекционистские программы с мерами по либерализации международной торговли.

В качестве основных принципов ВТО выступают *режим наибольшего благоприятствования (РНБ)* и *национальный режим*. При этом страны — участницы ВТО должны предоставлять друг другу режим наибольшего благоприятствования в торговле товарами и услугами, обеспечивая преференциальный режим для развивающихся стран. Национальный режим применительно к товарам и услугам иностранного происхождения означает, что после того, как к ним применены меры внешнеторгового регулирования, они обращаются во внутреннем торговом обороте страны на тех же основаниях, что и национальные товары и услуги. Решая вопросы их налогообложения, инспекции качества, транспортировки, реализации и потребления, страны — члены ВТО не должны вводить никаких специальных правил, которые ставили бы их в невыгодное положение по сравнению с отечественными товарами и услугами. Решениями ВТО запрещается установление более строгих стандартов для импортных товаров или введение для отечественных предприятий обязательных норм потребления отечественной продукции (либо введение для них льгот, связанных с потреблением этой продукции).

После создания ВТО принимаются новые решения по либерализации международной торговли. В декабре 2000 г. на министерском совещании в Сиэтле (США) была предпринята попытка начать новый раунд переговоров стран — членов ВТО, однако она оказалась неудачной в результате острого противостояния, с одной стороны США и стран ЕС, а с другой — развивающихся стран, а также двусторонних торговых противоречий между США и ЕС. Однако эти противоречия удалось несколько смягчить в ноябре 2001 г. на министерской конференции ВТО в Дохе (Катар), на которой в состав ВТО были приняты Китай и Тайвань. С этого периода начался новый раунд переговоров в рамках ВТО, который осуществлялся в форме так называемых министерских конференций. Последней из них в 2006 г. была министерская конференция ВТО в Гонконге (декабрь 2005 г.).

Если ранее переговоры в сфере мировой торговли вели чаще всего США, страны ЕС, Япония и Канада, то в конце XX в. в этот процесс все активнее стали включаться другие страны — члены ВТО. С принятием в состав ВТО Китая ситуация в рамках этой организации существенным образом изменилась, поскольку экономический потенциал и, соответственно, авторитет этой страны на мировой экономической и политической арене возрастают.

В целом же в 2006 г. ВТО была представлена целой системой соглашений (помимо ГАТТ-94, ГАТС, ТРИПС и ТРИМС). ВТО осуществляет собственный регулярный контроль за внешнеэкономической политикой стран-участниц с точки зрения соблюдения принятых ими соглашений.

Международный торговый центр (МТЦ) ЮНКТАД/ВТО был создан в 1964 г. по решению стран — членов ГАТТ с целью оказания содействия развитию торговли путем предоставления внешнеторговой информации и консультационных услуг в области международной коммерческой деятельности, а также предоставления технических услуг по осуществлению конкретных проектов. В 1968 г. к ГАТТ в качестве участника МТЦ присоединилась ЮНКТАД. В 1974 г. Генеральной Ассамблеей был определен правовой статус МТЦ как рабочего вспомогательного органа ГАТТ и ООН, действующей через ЮНКТАД. В 1995 г. в связи с созданием ВТО как преемника ГАТТ его название изменилось на МТЦ ЮНКТАД/ВТО.

Учитывая указанный статус этой организации, МТЦ не имеет собственного членства, фактически его членами являются государства — члены ЮНКТАД и ВТО. Правовой статус МТЦ дает возможность объединять ресурсы, поступающие от ВТО и ЮНКТАД, устранять параллелизм и дублирование в деятельности этих организаций в сфере содействия развитию внешней торговли развивающихся стран, позволяет целенаправленно использовать фонды Программы развития ООН (ПРООН).

Основными целями МТЦ ЮНКТАД/ВТО являются:

- содействие созданию в развивающихся странах инфраструктуры для стимулирования торговли;
- выявление и оказание помощи в освоении экспортных рынков;
- создание специализированных национальных служб содействия торговле;
- стимулирование развития торговли на многосторонней основе;
- совершенствование техники импортных операций;
- подготовка кадров.

Указанные цели реализуются в рамках основной программы МТЦ — «Содействие торговле и развитию экспорта». МТЦ также ведет работу по двум специальным программам: «Техническое сотрудничество с наименее развитыми странами» и «Техническое сотрудничество с национальными торговыми палатами».

ЮНСИТРАЛ, являющаяся вспомогательным органом Генеральной Ассамблеи ООН, была создана в 1966 г. с целью содействия развитию права международной торговли путем, в частности подготовки проектов международных конвенций и других документов. Так, ЮНСИТРАЛ были подготовлены: Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров 1974 г. и

Протокол о поправках к ней 1980 г., Конвенция о морской перевозке грузов 1974 г., Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи 1980 г.

С целью регулирования международной торговли некоторыми сырьевыми товарами были заключены многосторонние соглашения и созданы международные организации с участием государств — импортеров и экспортеров: по какао (Международная организация по какао — МОКК, International Cocoa Organization), по кофе (Международная организация по кофе — МОК, International Coffee Organization — ICO), по натуральному каучуку (Международная организация по натуральному каучуку — МОНК, International Natural Rubber Organization — INRO), по сахару (Международная организация по сахару — МОС, International Sugar Organization — ISO). Страны — экспортеры нефти представлены в деятельности ОПЕК (Организация стран — экспортеров нефти, Organization of the Petroleum Exporting Countries — ОПЕК). Кроме этого действуют межгосударственные ассоциации или международные советы, а также международные консультативные организации экспортеров меди, бокситов, железной руды, ртути, вольфрама, олова, серебра, фосфатов, древесины тропических пород, кожи, зерна, кокосовых продуктов, джута, хлопка, черного перца, чая, бананов, арахиса, цитрусовых, мяса и маслосемян, а также международные исследовательские группы по сырьевым товарам (например, по каучуку, свинцу, цинку и меди).

Контрольные вопросы и задания

1. Каковы различия в понятиях «экспорт» и «реэкспорт», «импорт» и «реимпорт»?
2. Что представляют собой внешнеторговое сальдо и внешнеторговый оборот, как они рассчитываются?
3. Охарактеризуйте изменения, происшедшие в географической структуре мировой торговли во второй половине XX в.
4. Какие изменения произошли в указанный период в товарной структуре мировой торговли?
5. Дайте определение внешнеторговой политике государства, что входит в ее состав.
6. Охарактеризуйте понятия «протекционизм» и «либерализация» в международной торговле.
7. Охарактеризуйте понятия «тарифные методы» и «нетарифные методы» регулирования внешней торговли.
8. Приведите примеры международных организаций, играющих наиболее существенную роль в регулировании современной международной торговли.
9. Назовите наиболее важные из соглашений, заключенных в рамках ВТО.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ И ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

4.1. Значение внешней торговли для экономики России. Формирование внешнеторговой политики страны

Одной из традиционных форм участия нашей страны в системе международных экономических отношений является внешняя торговля. Несмотря на относительно незначительные масштабы экспортно-импортных операций России (в сравнении с ее потенциальными возможностями в данной области), ею уже накоплен необходимый опыт разработки и реализации внешнеторговой политики, использования тарифных и нетарифных методов регулирования внешней торговли. Сложные задачи в данной сфере стоят перед Россией в связи с решением проблем вступления во Всемирную торговую организацию.

В постсоветский период экономике России приходится одновременно решать три важнейшие задачи, тесно связанные между собой. Во-первых, это системная трансформация, переход от централизованной плановой экономики к рыночным отношениям. Во-вторых, структурная перестройка экономики с целью создания и развития современных, конкурентоспособных производств, соответствующих преимуществам России в факторах производства. В-третьих, эффективное включение российской экономики в мировое хозяйство на микро-, макроэкономическом и институциональном уровнях.

Дальше всего Россия продвинулась в решении первой задачи и, частично, третьей, тогда как структурная перестройка экономики еще находится на стадии разработки программ.

Тем большее значение приобретает внешнеэкономический комплекс страны, развитие внешней торговли и других форм внешнеэкономической деятельности, которые обеспечивают потоки товаров, услуг, информации, капиталов между Россией и другими странами мира и тем самым влияют на структурную перестройку экономики, стабильность национальной денежной системы, формирование доходов бюджета.

Значение внешней торговли подчеркивается и тем обстоятельством, что ее динамика в 90-е гг. XX в., по крайней мере до кризиса 1998 г., отличалась от развития других отраслей в лучшую сторону. На фоне экономического спада, преодоление которого намечилось только в 1999—2000 гг., во внешней торговле уже с 1993 г. наблюдались устойчивый рост, положительная динамика по внешнеторговому обороту, объемам экспорта и импорта, внешнеторговому сальдо.

Развитие внешней торговли России в 90-е гг. XX в. осложнялось теми же проблемами, что и развитие российской экономики в целом, в том числе и влиянием неустойчивой конъюнктуры мирового рынка.

Поэтому в соответствии с изменениями в экономической политике России корректировалась и ее внешнеторговая политика. В частности, с середины 90-х гг. XX в. происходил переход от безоглядной открытости экономики, включения в мировое хозяйство «любой ценой», к разумной защите отечественного рынка и отечественного производителя.

Для развивающихся экономик в течение десятилетий были характерны две крайние модели развития: 1) импортозамещение и 2) первоочередное развитие экспортных производств. На основе первой модели создавались в 50—70-е гг. XX в. экономики Индии и Бразилии. Вторая модель характерна прежде всего для новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии. Однако для России обе эти модели в чистом виде неприемлемы, поскольку ее экономика давно уже прошла процесс индустриализации и обладает несмотря на многолетний системный кризис и спад производства значительным научно-техническим, производственным, кадровым и интеллектуальным, а не только природным, потенциалом.

Одной из главных проблем в развитии внешнеторговых связей России выступает обеспечение рационального соотношения между созданием конкурентной среды на внутреннем рынке и защитой отечественного производства. Именно в этом плане актуально создание импортзамещающих производств, в том числе конкурентноспособных производств потребительских и инвестиционных товаров.

Другая проблема — развитие экспортных производств на базе более глубокой переработки сырья, эффективной поддержки уже существующего экспортного потенциала как в топливно-энергетическом, так и военно-промышленном комплексах, а также в других наукоемких отраслях.

Третья важнейшая проблема в государственной внешнеторговой политике — обеспечение равноправного, недискриминационного участия России в международной торговле. На этом направлении важно завершить процесс вступления в ВТО.

4.2. Динамика, географическая и товарная структура внешней торговли России

В период, предшествовавший 1992 г., внешнеторговые связи России осуществлялись не самостоятельно, а в рамках единого государства — СССР. Взаимные поставки товаров между союзными республиками не рассматривались как внешнеторговая деятельность, а товары российского производства, поступая на мировой рынок, никак не выделялись из общесоюзного экспорта.

Тенденции развития внешней торговли СССР, ее географическая и, в меньшей степени, товарная структура претерпели значительные изменения в конце 80-х — начале 90-х гг. XX в. До 1988 г. оборот внешней торговли постоянно увеличивался и внешнетор-

говое сальдо, как правило, было положительным. С 1989 г. в условиях углубляющегося экономического кризиса и распада СССР объем внешней торговли начинает снижаться, сальдо внешней торговли становится отрицательным, что является дополнительной причиной роста внешнего долга.

1991 г. — последний год существования СССР — охарактеризовался резким спадом объема экспорта и импорта. Одной из важных причин этого спада стал перевод с начала 1991 г. внешней торговли со странами СЭВ на мировые цены и свободно конвертируемую валюту и последующий роспуск этой организации, функционировавшей более 40 лет (с 1949 г.).

С 1992 г. Россия выступает самостоятельным субъектом мировой экономики и объемы внешней торговли исчисляются в долларах США по текущему курсу.

Из этого не следует, что все внешнеторговые сделки осуществляются только в долларах или других свободно конвертируемых валютах. До 20 % объема внешней торговли составляют сделки в российских рублях и неконвертируемых или частично конвертируемых валютах, распространены и бартерные сделки (товар на товар).

С 1992 по 1997 г. наблюдался непрерывный рост внешнеторгового оборота (с 96,6 до 161,0 млрд долл.) и импорта (с 43,0 до 72,0 млрд долл.). Валютно-финансовый кризис 1998 г. в сочетании с падением в 1997—1998 гг. цен на нефть — главный экспортный товар России — привел к резкому спаду внешнеторгового оборота, экспорта и импорта (табл. 4.1). При этом изменение ситуации на мировом рынке нефти в 1999—2005 гг., когда цены на этот товар существенно возросли и сохранялись на высоком уровне, позволило увеличивать объем экспорта (начиная с 2000 г.) и при одновременном росте импорта получать довольно значительное внешнеторговое сальдо (максимальный объем которого — 118,3 млрд долл. был достигнут в 2005 г.).

Таблица 4.1

Динамика внешней торговли России (млрд долл.)*

Показатели	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2005 г.
Оборот	96,6	103,9	118,3	145,5	158,6	161,0	132,9	115,2	150,4	368,9
Экспорт	53,6	59,6	67,8	82,9	90,6	89,0	74,9	75,7	105,5	243,6
Импорт	43,0	44,3	50,5	62,6	68,0	72,0	58,0	39,5	44,9	125,3
Внешнеторговое сальдо	+10,6	+15,3	+17,3	+20,3	+22,6	+17,0	+16,9	+36,2	+60,6	118,3

* С учетом неорганизованной торговли по методологии платежного баланса.

Несмотря на колебания объемов импорта и экспорта, с 1992 г. неизменно положительным остается сальдо внешней торговли, достигшее максимальной величины в 2005 г. В условиях высокой внешней задолженности, проблем, связанных с оттоком капитала, и неопределенности в отношениях с международными финансовыми центрами положительное сальдо внешней торговли способствует накоплению иностранной валюты, поддержанию курса рубля, обслуживанию и погашению внешнего долга и в целом проведению Россией более самостоятельной экономической политики.

С 1992 г. в географической структуре внешней торговли России произошли коренные сдвиги, которые частично наметились еще в конце 80-х гг. XX в.

Во внешней торговле СССР неизменно преобладали страны — члены СЭВ и другие социалистические страны, доля которых превышала 60 %. В связи с переходом на торговлю по мировым ценам и расчеты в СКВ уже с 1990 г. началась переориентация внешней торговли СССР с рынков стран Восточной Европы (бывшие члены СЭВ) на западные рынки с их более качественными товарами. Уменьшение доли бывших стран СЭВ во внешней торговле СССР было связано и с объединением Германии. Торговый оборот с этой группой стран в целом сократился на 60 %, а с некоторыми государствами еще больше. Бывшие ранее лидерами среди внешнеэкономических партнеров СССР Польша, Чехословакия и Болгария отступили на второй план.

Преобладающее место во внешней торговле СССР в 1991 г. заняли развитые страны с рыночной экономикой, удельный вес которых вырос с 26,2 до 57,3 %. Сокращение торгового оборота с этой группой стран тоже произошло, но оно не было столь обвальным, а торговля с США даже выросла. Объединенная Германия заняла первое место во внешней торговле СССР. Наметился рост экономических связей с КНР.

В статистике внешней торговли России выделяются два крупных политико-географических сектора: страны СНГ, «ближнее зарубежье», и страны вне СНГ, или «дальнее зарубежье». Выделение этих двух секторов связано с рядом различий в регулировании, системе расчетов и ценообразовании.

Во внешней торговле России абсолютно преобладают связи с развитыми странами с рыночной экономикой. Так, в 2001 г. удельный вес 15-ти государств ЕС в обороте внешней торговли России составил более 37 %. Если к этому показателю прибавить другие индустриальные страны (США, Канаду, Японию и т.д.), то доля индустриальных государств превысит 50 %. Если же прибавить к ним 10 новых стран-членов ЕС (вступивших в ЕС в мае 2004 г.), то картина изменится еще более существенным образом. В географической структуре внешней торговли РФ продолжается действие тенденции, наметившейся еще в конце 80-х гг. XX в.

Страны СНГ занимают устойчивое второе место среди внешнеторговых партнеров России. Их максимальный удельный вес (24—25 %) был достигнут в 1993—1994 гг., а в 2005 г. он составлял 15,2 %.

Третью группу внешнеторговых партнеров России составляют государства Центральной и Восточной Европы — бывшие члены СЭВ. Их удельный вес составляет 12—13 % и имеет тенденцию к снижению. Важнейшие партнеры России в этой группе — Польша, Венгрия, Чехия и Словакия.

В целом сохранялась тенденция сокращения в российской внешней торговле удельного веса развивающихся стран. Главные партнеры здесь — Турция, Южная Корея, Индия, а также Иран, Египет, Бразилия. До минимума сократилась торговля с такими странами (бывшими членами СЭВ), как Куба, Монголия и Вьетнам, а также КНДР.

Один из крупнейших торговых партнеров России — Китай. Если во второй половине 90-х гг. XX в. оборот российско-китайской торговли сокращался, несмотря на важные политические и экономические договоренности на высшем уровне, то в 2000—2002 гг. он существенно возрос.

Основными внешнеторговыми партнерами России в 2005 г. состав десяти ведущих внешнеторговых партнеров России выглядел следующим образом: Германия, Нидерланды, Италия, КНР, Украина, Белоруссия, Турция, Польша, Швейцария, Великобритания.

Товарная структура импорта и экспорта России соответствует спросу, предъявляемому на российские товары на мировом рынке, и спросу на иностранные товары на внутреннем рынке России.

Однако сложившаяся к началу XXI в. товарная структура внешней торговли не соответствует экономическому, интеллектуальному, промышленному и агроклиматическому потенциалам России. Она является следствием экономического кризиса и спада производства, с одной стороны, неконкурентоспособности многих российских производств и неудач в структурной трансформации народного хозяйства — с другой. Многие особенности товарной структуры унаследованы от советского периода, однако ряд проблем возник уже в 90-е гг. XX в.

В экспорте России, как и СССР в недавнем прошлом, господствующее место занимает укрупненная группа «Минеральные продукты», включающая энергоресурсы, в первую очередь сырую нефть, а также природный газ и нефтепродукты. Удельный вес этой группы традиционно превышает 40 %, а его колебания в стоимости экспорта зависят от мировых цен, тогда как в натуральном выражении поставки энергоресурсов держатся примерно на одном уровне.

В экспорте России 2-е место занимают металлы, драгоценные камни и изделия из них. Экспортные поставки металлов, в первую очередь различных сортов и марок проката черных металлов, серьезно поддерживают черную металлургию России. Проблемы экспорта российских товаров черных металлов состоят в том, что в США и целом ряде других стран против российского проката, преимущественно высокотехнологичного, ведется антидемпинговая компания, угрожающая российским поставщикам запретительно высокими импортными пошлинами.

По сравнению с советским периодом значительно возрос экспорт алюминия и других цветных металлов (медь, никель и т. д.), поскольку их потребление внутри страны резко сократилось. Россия — один из четырех главных экспортеров алюминия, один из трех — никеля, почти монополист по производству и экспорту платины, палладия и других металлов платиновой группы.

Что касается драгоценных камней, то по соглашению с алмазным монополистом — фирмой «Де Бирс» эта корпорация обязалась закупать у российской компании «Алроса» сырые алмазы на сумму не менее 550 млн долл. в год.

Группа «Машины, оборудование и транспортные средства» занимает очень небольшое место в российском экспорте, причем больше трети экспорта машинотехнической продукции направляется в страны СНГ. Именно здесь — самое слабое место в структуре российского экспорта, отражающее как неконкурентоспособность российского машиностроения, так и недостатки государственной промышленной политики и «пороки» конверсии военного-промышленного комплекса.

В СССР доля машинотехнической продукции в экспорте была более чем в 3 раза выше. Но не следует забывать, что на рынки стран Западной Европы, США и Японии советская техника до 1992 г. почти не поступала. В настоящее время рынки стран Центральной и Восточной Европы для российского машиностроения практически потеряны, идет борьба за рынки инвестиционных товаров и оборудования Китая и ряда развивающихся стран. То же самое относится и к торговле оружием, где Россия должна жестко конкурировать с США, Францией и другими странами. В 90-е гг. XX в. поставки оружия и военной техники из России колебались в пределах 2,0—3,5 млрд долл. Однако с начала 2000-х гг. Россия занимала на мировом рынке вооружений и военной техники уже второе место после США. В 2005 г. поставки вооружений и военной техники из России составили 6 млрд долл. Значительное место в машинотехническом экспорте России занимают изделия электротехнической промышленности (генераторы, турбины) и металлоемкое оборудование.

В вывозе химических товаров (4-е место) преобладают калийные, азотные и фосфорные удобрения. Положение в этой группе товаров сходно с металлургией: низкий внутренний спрос, опас-

ность антидемпинговых санкций в отношении товаров с более высокой степенью обработки.

На 1-м месте по ввозу находится товарная группа «Машины, оборудование и транспортные средства» (31—36 %), высокий удельный вес которой характерен для импорта развитых стран; он был таким же и в советский период. Однако товарная структура данной группы в 90-е гг. XX в. значительно изменилась: сократился ввоз промышленного оборудования, а основное место заняли те товары, которые в советское время не ввозились — легковые автомобили, бытовая техника, цветные телевизоры, электронная аппаратура, компьютеры. Соответствующие отрасли промышленности России оказались неконкурентоспособными и, за исключением автомобилестроения, сократили до минимума свое производство, не приспособившись к условиям открытой экономики.

Примерно такое же положение сложилось с ввозом товаров группы «Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье» (2-е место, 22—25 %). Удельный вес этой группы примерно соответствует советскому периоду. В 80-е гг. XX в. главной статьёй ввоза было зерно (максимально до 42 млн т в год). В 90-е гг. XX в. централизованные закупки зерна прекратились, а его ввоз в целом сократился до минимума. Основное место в импорте заняли готовые продовольственные изделия, в том числе в мелкой расфасовке, алкогольные и безалкогольные напитки, кондитерские и табачные изделия.

Финансовый кризис августа 1998 г. в сочетании с «потребительским патриотизмом» привел к определенному вытеснению импортной продукции и, в еще большей степени, к перемещению ряда производств в Россию посредством прямых иностранных инвестиций. Это касается, в первую очередь, молочной, масложировой, кондитерской, пивоваренной, табачной промышленности, производства соков, безалкогольных напитков и т. д., нередко под привычными российскими марками. Тем не менее агропромышленный комплекс (АПК) России остается неререформированным, восстановление многих отраслей животноводства требует длительного времени и больших инвестиций, чисто торговые меры, включая протекционистские пошлины, для развития АПК и обеспечения продовольственной безопасности недостаточны.

Группа «Продукция химической промышленности» занимает 3-е место в российском импорте (14—18 %). Высокий удельный вес этой группы объясняется ввозом большого количества товаров бытовой химии, парфюмерно-косметических товаров, фармацевтических изделий. Указанные товары большей частью в советское время не ввозились вообще, они же составили сильную конкуренцию соответствующим российским предприятиям. И для этой группы, особенно товаров бытовой химии, характерно им-

портозамещение на базе прямых иностранных инвестиций и импорта технологий.

Следует заметить, что основная ориентация во внешней торговле России на развитые страны с рыночной экономикой и сырьевая направленность российского экспорта взаимосвязаны.

Хотя в мае 2002 г. Министерство торговли США и Комиссия ЕС предоставили России статус страны с рыночной экономикой, ей еще предстоит добиться ликвидации дискриминационных ограничений в отношении российского экспорта готовой продукции, завершения переговоров о вступлении во Всемирную торговую организацию.

Диверсификация российского экспорта и наращивание вывоза продукции с высокой степенью обработки будет связано с реструктуризацией промышленности и развитием ее конкурентоспособности на мировом рынке производств.

4.3. Формирование законодательной, нормативно-правовой базы внешней торговли России

Реформирование внешней торговли осуществляется в общем контексте рыночных преобразований. Однако оно даже предшествовало радикальным реформам начала 90-х гг. XX в. и проводилось более решительно и последовательно. Рыночные отношения стали складываться у российских хозяйствующих субъектов с иностранными партнерами раньше, чем с отечественными. Эти отношения послужили как бы образцом для внутреннего рынка.

Реформирование внешней торговли и внешнеэкономической деятельности в целом связано, в первую очередь, с переходом к открытой экономике и отменой государственной монополии в этой сфере. Государственная монополия, т.е. исключительное право государства на осуществление внешнеэкономической деятельности во всех формах, господствовала в нашей стране в течение многих десятилетий. Ее ослабление происходило уже со второй половины 80-х гг. XX в. Начало было положено расширением прав государственных внешнеторговых организаций, наряду с ними на внешний рынок были допущены отраслевые, республиканские и региональные организации. С конца 80-х гг. XX в. производители экспортной продукции получили право непосредственного выхода на внешний рынок.

Существенное изменение во внешнеторговой политике и регулировании внешнеэкономической деятельности связано с Указом Президента Российской Федерации «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» от 15 ноября 1991 г. Фактически этот документ ликвидировал монопо-

лию государства на все виды внешнеэкономических связей, включая внешнюю торговлю и валютные операции. С этого момента право на внешнеэкономическую деятельность формально получили все хозяйствующие субъекты, независимо от формы собственности.

Формирование внешнеэкономической политики, законодательной и нормативной базы с 1992 г., когда Россия становится самостоятельным субъектом мирового хозяйства, осуществляется как составная часть рыночной трансформации экономики. Непосредственное влияние на этот процесс оказывают: переход к свободному рыночному ценообразованию, приватизация, налоговая и кредитно-денежная политика, курс на конвертируемость рубля, формирование валютного рынка. Особое значение имело введение с 1 июля 1992 г. единого рыночного курса рубля и перевод расчетов с большинством зарубежных партнеров на мировые цены и свободно конвертируемую валюту.

Главные задачи Российской Федерации в осуществлении внешнеэкономической (в более узком смысле — внешнеторговой) политики определяются российским законодательством следующим образом:

- обеспечение экономической безопасности, защита экономических интересов государства в целом, субъектов Российской Федерации, российских участников внешнеэкономической деятельности;
- защита внутреннего рынка и отечественного производителя в процессе осуществления внешнеторговых связей;
- заключение международных договоров в области внешних экономических связей и участие в деятельности международных экономических организаций с целью создания наиболее благоприятных условий для экономического развития страны.

В 90-е гг. XX в. постепенно создается правовая основа внешней торговли, предпринимаются попытки формирования концепции и стратегии развития внешнеторговых связей. Разработаны основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, включая таможенно-тарифное регулирование, нетарифные ограничения, валютный и экспортный контроль, координацию внешнеторговой деятельности субъектов Российской Федерации. Установлен приоритет экономических методов регулирования внешней торговли при равенстве ее участников независимо от форм собственности.

Важнейшие Федеральные законы, составившие в 2006 г. основу российского законодательства во внешней торговле, следующие:

- Таможенный кодекс РФ (в редакции 2003 г., вступил в действие 01.01.2004);
- «О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами» (1998 г.);

- «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации» (1999 г.);
- «Об экспортном контроле» (1999 г.);
- «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (2003 г.);
- «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» (2003 г.)

Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» содержит основы государственного регулирования внутреннего рынка при его взаимодействии с мировым рынком. В нем даются определения таможенного тарифа, таможенной территории и таможенной границы, таможенной пошлины с перечислением ее видов. Специальные разделы посвящены таможенной стоимости товара и методам ее определения, а также определению страны происхождения товара. Закон предусматривает также предоставление тарифных льгот (преференций) и случаи освобождения от уплаты таможенных пошлин.

Ввозная пошлина исчисляется на основе таможенной стоимости товара, по которой рассчитываются также налоги на ввозимые товары, таможенные сборы и штрафы, ведется таможенная статистика. Таможенная стоимость определяется импортером (декларантом), и проверяется таможей, оформляющей груз. Таможня решает вопрос о величине пошлины на основе документов декларанта либо собственной ценовой информации.

Таможенная стоимость определяется шестью методами, главные из которых — расчет по цене сделки с ввозимым товаром и расчет по цене сделки с аналогичным товаром. При этом в цену сделки включаются помимо цены товара по контракту транспортные расходы до пункта пересечения границы и другие расходы импортера, увеличивающие стоимость товара.

К числу налогов на ввозимые товары относятся НДС (почти на все товары) и акцизы, которые взимаются только с подакцизных товаров.

Таможенный тариф включает код товара, название товара, ставку (ставки) таможенной пошлины.

В России преобладают адвалорные ввозные пошлины (от 5 до 20 %), определенное распространение имеют комбинированные, увеличивающие общее обложение. Вывозные пошлины большей частью специфические или комбинированные.

Таможенный кодекс РФ — это обширный и детализированный законодательный акт, который содержит правовые, экономические и организационные основы таможенного дела. Таможенный кодекс РФ регулирует перемещение товаров через таможенные границы, устанавливает таможенные режимы, порядок таможенного оформления и таможенного контроля. Ответственность за нарушения таможенных правил также предусмотрена специальны-

ми разделами кодекса. Таможенный кодекс РФ устанавливает также правила ведения таможенной статистики и товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности.

В Федеральном законе «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» сформулированы основные направления, принципы и организационные основы внешней торговли России. *Внешнеторговая деятельность рассматривается как деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью.* Под товаром понимается любое движимое имущество, а результаты интеллектуальной деятельности включают интеллектуальную собственность.

Участниками внешнеторговой деятельности могут быть:

- российские юридические лица;
- российские физические лица, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей;
- иностранные юридические лица и организации в иной форме;
- иностранные физические лица;
- Российская Федерация;
- субъекты Российской Федерации;
- муниципальные образования.

При этом иностранные лица осуществляют свою внешнеторговую деятельность в России в соответствии с российским законодательством. Непосредственное участие государства и муниципальных образований во внешнеторговой деятельности регулируется законами и другими правовыми актами РФ и ее субъектов. Все участники внешнеторговой деятельности равноправны и находятся под защитой государства.

Состав участников внешней торговли России реально выглядит следующим образом.

1. Внешнеторговые фирмы разных форм собственности (порядка 650 тыс.), которые выступают главными субъектами внешне-торговых связей и обеспечивают основной (порядка 80 %) объем экспортно-импортных операций.

2. Государственные внешнеторговые организации — правопреемники общесоюзных внешнеторговых объединений и вновь созданные, имеющие статус федеральных государственных унитарных предприятий. Они действуют в сфере торговли оружием и военно-технического сотрудничества в целом. Кроме того, сохраняется их роль в поставках российского оборудования и других инвестиционных товаров по межгосударственным соглашениям.

3. Участники неорганизованной мелкооптовой торговли («челноки»). Сотни тысяч «челноков» в основном поставляют потребительские товары (одежду, обувь и прочие) на внутренний рынок из Турции, Китая, ОАЭ и других стран, продовольственные това-

ры (включая фрукты и овощи) — из стран СНГ. Стоимость «челночного» импорта в России составляет 13 — 14 млрд долл.

Юридические лица и индивидуальные предприниматели, осуществляющие внешнеторговую деятельность, связанную с перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу РФ, подлежат учету в таможенных органах, причем учет официально носит добровольный характер.

Основные методы регулирования внешнеторговой деятельности носят экономический характер. В то же время не исключаются государственная монополия на торговлю определенными категориями товаров, ограничения и временные запреты на ввоз и вывоз товаров в интересах национальной безопасности, включая и экономическую безопасность.

Законы и другие нормативные акты, принятые во второй половине 90-х гг. XX в., способствовали усилению государственного регулирования внешней торговли по направлениям экспортного и валютного контроля, защиты внутреннего рынка и национального производителя. Более гибко используя общепринятые в мировой практике принципы и направления внешнеторговой политики, Россия начала жестче и последовательнее отстаивать свои национальные интересы.

4.4. Тарифное регулирование внешней торговли

В государственном регулировании внешней торговли России используются все общепринятые в мировой практике методы и инструменты таможенно-тарифного регулирования и нетарифных ограничений.

Российская Федерация как самостоятельный субъект мировой экономики унаследовала от Советского Союза обустроенные государственную и таможенную границы с Норвегией, Финляндией, Китаем, Монголией и КНДР. Вместе с тем таможенные границы с новыми независимыми государствами необходимо было создавать заново. Уже в конце 1992 г. зона таможенного контроля и таможенные посты были созданы на границах со странами Балтии, а также с Украиной, Азербайджаном и Грузией. Особое положение в этом отношении занимают только границы с Беларуссией, где таможенный контроль формально снят в 1995 г., и Казахстаном, где таможенная граница только оборудуется.

С начала 1993 г. независимо от взимания таможенных пошлин все товары, ввозимые в Россию или вывозимые из России, подлежат таможенному оформлению. Это относится и к странам — членам СНГ. Точно так же обязательным является взимание таможенных сборов за оформление и хранение товаров, санитарный и ветеринарный контроль и т. д. Только оформление транзитных перевозок в пределах СНГ (например, из Узбекистана в

Белоруссию или из Украины в Казахстан) освобождается от таможенных сборов.

Таможенные органы совмещают фискальные (взимание таможенных пошлин и таможенных сборов), контрольные и правоохранительные функции. В исполнении фискальной и контрольной функций таможенная служба сотрудничает с налоговыми органами и Министерством финансов РФ, к которому в 2000 г. отошла функция валютного и экспортного контроля.

При современном экономическом положении России особое значение приобрела фискальная функция. В отличие от большинства развитых стран таможенные пошлины составляют в России одну из важнейших статей доходной части федерального бюджета. Например, в 2000 и 2001 гг. совокупный объем ввозных и вывозных таможенных пошлин, НДС и акцизов на ввозимые товары составил около 30 % доходной части федерального бюджета.

Формирование российской таможенной службы завершилось к 1994 г. В ее состав входят Государственный таможенный комитет (ГТК России), 7 территориальных таможенных управлений, таможи и таможенные посты. Общая протяженность охраняемой таможенной границы составляет 21,2 тыс. км.

Таможенная служба контролирует движение через таможенную границу товаров, движимого имущества и услуг. При взимании пошлин она руководствуется Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД). Единообразная классификация и кодирование товаров в системе ТН ВЭД были введены Правительством РФ в 1992 г. ТН ВЭД России основана на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров, принятой в Европейском Союзе, и совпадает с ТН ВЭД СНГ.

ТН ВЭД включает 97 групп товаров, объединенных в 24 раздела, и имеет свыше 10 тыс. товарных позиций, например:

01. Живые животные.

02. Мясо и пищевые мясные субпродукты.

10. Зерновые хлеба.

30. Фармацевтические товары.

39. Пластмассы и изделия из них.

72. Черные металлы и изделия из них.

84. Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические приспособления.

97. Произведения искусства, предметы коллекционирования и антиквариат.

Внутри товарных групп каждая товарная позиция имеет 10-значный код, которым и руководствуется таможенник при контроле за прохождением товара.

Ввозной (импортный) тариф и ввозные (импортные) пошлины.

Ввозной (импортный) тариф и ввозные пошлины в 90-е гг. неоднократно менялись в соответствии с изменениями во внешне-

торговой политике и экономическом положении России. Например, в начале 1992 г. сложной проблемой считалась нехватка продовольствия и других потребительских товаров и несколько месяцев их ввоз был беспошлинным. По мере насыщения потребительского рынка в условиях либерализации цен на первый план вышла другая проблема — затрудненность сбыта отечественной продукции в результате снижения платежеспособного спроса населения и усиления конкуренции со стороны иностранных товаров.

Вследствие этого с 1994 г. и до конца 2000 г. наблюдалась тенденция к росту ввозных пошлин, в том числе и к введению очень высоких (протекционистских) пошлин на многие товары (автомобили, мясные продукты, масло сливочное и подсолнечное, сахар, алкогольные и безалкогольные напитки, сигареты, некоторые виды сырья для легкой промышленности, мебель, отделочные строительные материалы и т. д.).

Вопрос о принципиальных изменениях в таможенном тарифе почти сразу стал в повестку дня. На новом этапе развития выяснилось, что высокие ставки ввозных таможенных пошлин вовсе не обеспечивают ни ожидаемых бюджетных поступлений, ни защиты национальных производителей и национального рынка, не способствуют развитию промышленного производства.

Слишком высокие ставки и значительные различия ввозных пошлин внутри групп ТН ВЭД и между близкими группами привели к расцвету так называемого серого импорта, фактически контрабанды, по недостоверным таможенным декларациям и заниженной таможенной стоимости. Широко известны такого рода операции при ввозе куриного мяса под видом индюшатины, дорогой мебели под видом древесно-стружечных плит, декларирование цветов как зелени, а телевизоров как бытовых товаров или комплектующих изделий с низкими ставками ввозных пошлин.

Высокие ввозные пошлины отрицательно влияли на покупательную способность населения и формирование конкурентной среды на российском рынке потребительских товаров. Кроме того, переговоры о вступлении России в ВТО требовали изменения ставок ввозных пошлин в сторону их снижения.

Изменения в Таможенном тарифе с начала 2001 г. коснулись примерно трети всех товарных позиций. В результате общего снижения ввозных пошлин их средневзвешенная ставка составила 10—11 %. Это в 2,5 раза выше, чем средневзвешенная ставка импортных пошлин для членов ВТО в 2000 г., но существенно ниже сложившейся в России к 2000 г. ставки 13—15 %.

Общее снижение ввозных пошлин коснулось большого числа потребительских товаров, как промышленного, так и сельскохозяйственного назначения, например пошлины на импортные те-

левизоры, видеоманитофоны, целый ряд сырьевых и продовольственных товаров.

Снижение пошлин (при необходимости до нулевых значений) может в будущем коснуться технологического оборудования, не имеющего отечественных аналогов, ряда полуфабрикатов и комплекующих изделий, что должно снизить издержки в промышленности и оживить деловую активность, а также ускорить реконструкцию, модернизацию и новое строительство промышленных предприятий.

Проведена общая унификация адвалорных ставок (5, 10, 15 и 20 %). Максимальные размеры ставок сохраняются только как исключение для очень немногих товаров — автомобилей (25 %), сахара и табачных изделий (30 %).

С 1 января 2002 г. вступила в действие новая редакция Таможенного тарифа и новая десятизначная ТН ВЭД. Новый таможенный тариф привязан к обновленной товарной номенклатуре из 11 тыс. позиций, из которых 25 % поменяли свои цифровые коды. С 1 января 2004 г. вступил в силу новый Таможенный кодекс.

Размер взимаемой ввозной пошлины зависит от страны происхождения товара и, следовательно, от торгового режима, предоставленного той или иной стране. Поскольку Россия еще не добилась вступления в ВТО, внешнеторговые режимы устанавливаются преимущественно на основе двусторонних торговых договоров и соглашений.

Базовая ставка ввозной пошлины применяется к странам, с которыми заключены торговые договоры и соглашения, предусматривающие режим наибольшего благоприятствования.

В соответствии с мировой практикой Россия представляет по спискам ООН преференции во взимании пошлин развивающимся странам (уменьшенный размер пошлин) и наименее развитым странам (беспшлинный ввоз товаров).

В отличие от установок ВТО размер преференциальных пошлин составляет не 50, а 75 % от базовой. Кроме того, указанные выше преференции распространяются только на часть товаров из развивающихся и наименее развитых стран, главным образом продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья (чай, кофе, рис, какао, плоды и орехи, каучук и т. д.), натуральных волокон (хлопок, шерсть, шелк), ковров, древесины и некоторых несложных промышленных изделий. Беспшлинный (с рядом изъятий) режим предоставляется также странам — членам СНГ

Товары из стран, с которыми нет торговых соглашений, облагаются пошлиной в двойном размере.

Вывозные (экспортные) таможенные пошлины. Как известно, экспортные пошлины не характерны для развитых стран с рыночной экономикой. Однако в России вывозные (экспортные) пошлины использовались достаточно широко в 1992—1996 гг. Затем они были

отменены и вновь введены после валютно-финансового кризиса августа 1998 г. При взимании вывозных пошлин преобладают специфические пошлины, исчисляемые в евро за единицу продукции.

Вывозные пошлины в России связаны со следующими экономическими обстоятельствами: во-первых, это пополнение доходной части бюджета, во-вторых, защита внутреннего рынка, где рублевые цены на многие экспортные товары намного ниже, чем мировые цены в свободно конвертируемой валюте.

В начале 90-х гг. XX в. на внутреннем рынке ощущалась острая нехватка всех товаров, а цены на многие товары еще дотировались государством. Поэтому в 1992—1993 гг. вывозные пошлины охватывали до 3/4 российского экспорта. Ими облагались не только сырье и топливо, но и продовольствие, алкоголь, промышленные полуфабрикаты, авиационная техника. Размеры пошлин были очень высокими: специфические достигали 80 тыс. ЭКЮ за тонну (серебряная руда), адвалорные — 70 % (растительное масло, сахар).

В связи с изменением ситуации на внутреннем рынке (насыщение товарами, либерализация цен) в 1994—1996 гг. наблюдался процесс, с одной стороны, снижения ставок вывозных пошлин и, с другой стороны, сокращения списка облагаемых пошлинами товаров. Последними были отменены (в середине 1996 г.) вывозные пошлины на основные товары российского экспорта — нефть и нефтепродукты.

С начала 1999 г. в связи с кризисной экономической ситуацией вновь были установлены вывозные пошлины исключительно на сырьевые товары и полуфабрикаты: нефть и нефтепродукты, другие виды топлива; цветные металлы, алюминий, лом черных металлов; ценные породы древесины; необработанные шкуры домашнего скота; некоторые химические удобрения.

Размеры вывозных пошлин на нефть зависят от уровня цен на мировом рынке. То же самое относится и к пошлинам на нефтепродукты (бензин, дизельное топливо, мазут).

Вывозные пошлины распространяются на всех партнеров по внешней торговле, за исключением членов Таможенного союза России, Белоруссии, Казахстана, Киргизии и Таджикистана.

Значение вывозных пошлин для экономики подтверждается тем фактом, что в условиях высоких мировых цен на энергоносители доходы федерального бюджета от вывозных пошлин превышают доходы от ввозных пошлин.

4.5. Нетарифные ограничения во внешней торговле и меры по защите внутреннего рынка

Нормативная база внешней торговли позволяет использовать весь спектр нетарифных ограничений, обычных для мировой практики. Однако не все они реально применяются в России.

В соответствии с Федеральным законом «О таможенном тарифе» в целях защиты экономических интересов России ввозимые товары будут облагаться особыми видами пошлин. К ним относятся:

- специальные пошлины;
- антидемпинговые пошлины;
- компенсационные пошлины.

Особые виды пошлин могут применяться в случаях, когда иностранные товары ввозятся в количествах и на условиях, которые наносят ущерб отечественным производителям таких же или подобных товаров в результате недобросовестной конкуренции (занижение цен, субсидии экспортерам и т. д.). Специальные пошлины могут быть также введены как ответная мера против государств и союзов, ущемляющих интересы России.

Введение особых видов пошлин требует специального расследования и решения правительства по каждому конкретному случаю. Однако пока в России антидемпинговые расследования не проводятся и антидемпинговые пошлины практически не применяются, хотя по ряду товаров имеются основания для их введения и создана соответствующая нормативная база.

Случаев введения специальных пошлин в 90-е гг. XX в. было немного: на сахар-сырец и белый сахар и на такой малозначительный товар, как крахмальная патока.

Основной категорией нетарифных ограничений в России остаются *количественные ограничения (квотирование) и лицензирование ввоза и вывоза отдельных товаров*. Эволюция данной категории нетарифных ограничений происходила в том же направлении, что и эволюция вывозных пошлин до их отмены в 1996 г.

В 1994 г. количественные ограничения и другие нетарифные методы регулирования охватывали от 2/3 до 3/4 российского экспорта. Существовал специальный режим вывоза так называемых стратегически важных сырьевых товаров (СВСТ)¹. Право вывозить товары, включенные в этот список, имели только фирмы — спецэкспортеры, которые проходили обязательную регистрацию в тогдашнем Министерстве внешнеэкономических связей. Однако в 1995 г. система СВСТ и спецэкспортеров была ликвидирована. С этого времени количественные ограничения ввоза и вывоза могут вводиться в целях выполнения международных обязательств России. Это возможно, в частности, в случаях добровольного ограничения экспорта в порядке международных соглашений, противодействующих падению мировых цен (например, алюминий), а также в случаях введения ограничений на экспорт российских товаров по соглашениям с ЕС или США.

¹ Товары военного назначения в этот список не включались.

Исключением из этого правила является введение квот на ввоз сахара-сырца и белого сахара. В свое время вводилось квотирование ввоза украинского сахара, а на 2000—2001 гг. была установлена квота ввоза сахара-сырца из развивающихся и наименее развитых стран с взиманием пошлины в размере 5 %. Кроме того, имеет место квотирование вывоза нефти и нефтепродуктов через систему балансовых заданий и регулирования доступа к нефтепроводам.

В отличие от количественных ограничений *лицензирование* ввоза и вывоза отдельных категорий товаров имеет тенденцию к расширению.

Крупнейшие группы лицензируемых товаров следующие:

1) вооружение, товары, работы и услуги военно-технического назначения, товары двойного назначения, ядерные материалы и технологии. Выдача лицензий осуществляется в порядке, определяемом Президентом РФ и Правительством РФ. Фактически торговля большинством товаров этой группы составляет государственную монополию. Государственным посредником по экспорту и импорту вооружения и других военно-технических товаров и технологий является созданное в 2000 г. Федеральное государственное унитарное предприятие «Рособоронэкспорт», которое обеспечивает 80—90 % валютной выручки в военно-технической сфере;

2) валютные ценности, в состав которых входят: а) драгоценные металлы (золото, серебро, платина, палладий и другие металлы платиновой группы), их руды, лом и отходы; б) драгоценные камни (природные, сырье или обработанные алмазы, рубины, сапфиры, изумруды и александриты). Ювелирные изделия категории валютных ценностей не относятся.

Нетарифные ограничения включают и ряд *технических мер, административных ограничений и таможенных формальностей*. В их числе:

- сертифицирование и маркировка товаров на русском языке;
- меры санитарного, ветеринарного, фитосанитарного и экологического контроля;
- установление конкретных пунктов пропуска некоторых товаров (автомобили, куриные окорочка), ввозимых в Россию, а также транзитных товаров;
- установление особого порядка оформления подакцизных товаров;
- создание специальных таможенных постов для таможенного оформления ввоза и вывоза отдельных товаров (например, вывоза природных алмазов, бриллиантов, изумрудов, драгоценных металлов в слитках, в виде ювелирных изделий и продукции промышленного назначения);
- прямой запрет на ввоз и вывоз отдельных товаров.

К мерам нетарифного регулирования относятся также экспортный контроль, участие в выполнении международных экономических санкций и другие меры, предусмотренные национальным законодательством и международными обязательствами России.

Ранее в рамках системы валютного контроля в России действовала обязательная продажа части экспортной валютной выручки на внутреннем валютном рынке, но в марте 2006 г. Центральным банком России она была отменена.

4.6. Особенности регулирования и проблемы внешней торговли России со странами — членами СНГ

Страны СНГ изначально имели преимущества в развитии экономического сотрудничества (географическая близость и общая транспортная система, технико-экономическая взаимодополняемость, существовавшая система кооперирования между предприятиями, единый язык общения и т. д.). Однако инерция распада единого государства, различия экономических интересов и политических ориентаций, другие отрицательные факторы, в том числе и субъективные, привели к тому, что система СНГ в отношении экономических связей до сих пор действовала неэффективно. Единое экономическое пространство не сохранилось и не восстанавливается. Центробежные тенденции, по-видимому, оказываются сильнее интеграционных. Даже в рамках Таможенного союза, образованного в 1995 г. и преобразованного в октябре 2000 г. в Евразийское экономическое сообщество¹, и более тесного Союза Белоруссии и России не удастся в полной мере создать общее таможенное пространство и единую систему таможенного тарифа.

В развитии торговых отношений России со странами СНГ важная роль отводится реализации идеи о формировании зоны свободной торговли. Договор о ее создании был подписан еще в 1994 г., но до сих пор свободная беспошлинная торговля осуществляется между государствами СНГ на двусторонней основе с многочисленными изъятиями и ограничениями, часто вводимыми спонтанно и без согласования с партнерами.

К началу 2000 г. большинство стран СНГ ратифицировали договор о свободной торговле. Одно из немногих исключений в этом отношении — Россия, поскольку считается, что в настоящий момент полное включение механизмов свободной торговли в рамках СНГ и даже Таможенного союза может нанести ущерб российским национальным интересам.

¹ В него в 2006 г. входили Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Таджикистан и Узбекистан.

Опасения России в этой области вызваны следующими обстоятельствами:

- во-первых, контрактные цены в торговле со странами СНГ значительно отличаются от мировых. Частично это объясняется большим удельным весом бартерных сделок и несовершенством системы денежных расчетов. Средневзвешенная цена на экспортные товары России в страны СНГ, как правило, ниже, чем в страны «дальнего зарубежья», а цена на ввозимые из стран СНГ товары — выше;

- во-вторых, Россия должна будет отменить вывозные пошлины на российские энергоносители, поступающие прежде всего в Украину, а также и в другие республики за рамками Таможенного союза. Существуют противоречия по вопросам взимания НДС и акцизов.

В вопросах создания зоны свободной торговли Россия выступит не за ее немедленное формальное провозглашение, а за дальнейшие переговоры по этой проблеме со всеми странами СНГ и, во всяком случае, за договоренности по ряду изъятий из режима свободной торговли. В сентябре 2003 г. Россией, Белоруссией, Казахстаном и Украиной было подписано Соглашение о формировании *Единого экономического пространства* этих стран, где центральное место снова занимают идеи завершения формирования зоны свободной торговли.

Развитие торговли России со странами СНГ тормозится не только нерешенными вопросами внешнеторгового регулирования. Сложнейшая проблема — неупорядоченность платежно-расчетных отношений. В настоящее время расчеты осуществляются, кроме бартерных сделок, в долларах США, евро, российских рублях и других национальных валютах. Попытки создать международную клиринговую систему не увенчались успехом. Нестабильность и неопределенность в расчетах снижают эффективность экспортно-импортных операций.

Другая не менее серьезная проблема — задолженность ряда стран СНГ России. Основная часть этого долга (больше половины) приходится на долю Украины, которая была и остается важнейшим внешнеторговым партнером России. Несмотря на это, наибольшие противоречия во взаимной торговле со странами СНГ у России именно с Украиной, которая высказывает, в то же время, большую заинтересованность в создании зоны свободной торговли.

Несмотря на существующие сложности, торговля России со странами СНГ имеет хорошие перспективы при прагматических подходах и реальном учете российских интересов. Вместе с тем формирование единого экономического пространства, Евразийского экономического сообщества и СНГ в целом остается актуальной задачей.

4.7. Государственное стимулирование экспорта

Российское законодательство, регулирующее внешнеторговую деятельность, наряду с защитными мерами в отношении национального рынка и отечественных производителей предусматривает и государственное содействие развитию внешнеторговой деятельности путем стимулирования экспорта.

В поддержке и стимулировании экспортеров взаимодействуют государственные и коммерческие структуры, причем роль государства особенно велика в создании благоприятных условий экспорта сложной машинотехнической продукции, в том числе комплектного оборудования, проектно-строительных услуг. В обязанности государства входит непосредственное содействие продвижению отечественной продукции на внешний рынок, что следует рассматривать, с одной стороны, как элемент формирования конкурентоспособной и эффективной экономики, а с другой — как составную часть внешней политики.

В целом разработка государственной политики поощрения экспорта и развития экспортного производства, соответствующей научно-техническому кадровому и производственному потенциалу России, находится в начальной стадии. Существенное значение имеет разработка как федеральных, так и региональных программ развития внешнеторговой (или — более широко — внешнеэкономической) деятельности.

Фактически такая программа была разработана только один раз. В ней, в частности, было предусмотрено наращивание в 2 раза объемов вывоза машинотехнической продукции, главным образом за счет реализации крупных инвестиционных проектов за рубежом. Впервые рассматривалось в качестве составной части национальной экспортной стратегии выделение средств на поддержку экспорта в размере 0,3—0,35 % объема валового продукта. Однако программа не была выполнена из-за нехватки бюджетных средств.

Формирование системы поддержки экспорта тесно связано с необходимостью модернизации экспортного потенциала страны. С точки зрения поощрения экспорта неотложной задачей представляется выделение приоритетных экспортно-ориентированных отраслей и создание для них преимущественных условий развития, что соответствует и мировой практике.

Известно, что ведущую роль в экспорте России занимают отрасли топливно-энергетического комплекса, которым принадлежит и основная роль в формировании доходов бюджета. Конкурентоспособность российской нефти и природного газа на мировом рынке несомненна. Государственная поддержка топливно-энергетического комплекса лежит в сфере налогообложения, привлечения иностранных инвестиций, включая соглашения о разделе продукции.

По-иному стоит вопрос о поддержке экспортного потенциала машиностроения, особенно предприятий военно-промышленного комплекса, которые приватизированы в наименьшей степени, больше других отраслей зависят от государственных заказов и, соответственно, сильнее всего пострадали от их сокращения, неполной и несвоевременной оплаты.

В этой группе отраслей производство экспортной продукции могло бы стимулироваться помимо размещения государственных заказов предоставлением государственных кредитов, гарантий по привлекаемым предприятиями иностранных кредитов (там, где возможно), выделением беспроцентных ссуд на технологическое обновление, финансовым участием государства в расширении выпуска экспортной продукции, не исключая и прямых государственных субсидий.

В мировой практике главными инструментами продвижения экспорта является его кредитование, в том числе льготное, а также страхование и гарантирование экспортных кредитов со стороны частных институтов.

В России система долгосрочного кредитования экспорта и страхования внешнеторговых рисков только складывается. В частности, создан Российский экспортно-импортный банк (Росэксимбанк), которому предписано предоставлять экспортные кредиты как от имени государства, так и от собственного имени.

Образовано Российское экспортно-импортное страховое общество, контрольный пакет которого принадлежит Росэксимбанку. Функции общества состоят в страховании рисков по экспортным и импортным операциям, осуществляемым в соответствии с международными соглашениями.

Важное место в государственной поддержке экспорта занимает создание системы внешнеторговой информации, информационно-аналитического и экспертного сопровождения российских экспортеров. Государство, в том числе и на самом высоком уровне, начинает нелегкую работу по презентации и продвижению российских товаров на новые рынки, например в страны Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), и возвращению на потерянные рынки стран Восточной и Центральной Европы, Кубы, Монголии, Ирака и других стран. Поддерживается активность российских фирм по участию в тендерах на осуществление крупных инвестиционных проектов, в том числе на модернизацию и достройку предприятий, созданных или начатых с участием СССР. В этом же направлении действуют соглашения по поставкам и модернизации вооружений. Однако именно в указанных выше сферах российский экспорт сталкивается с сильнейшей конкуренцией и усилия российских фирм, даже при государственной поддержке, далеко не всегда завершаются заключением сделок.

4.8. Новые тенденции в регулировании внешней торговли России

С 2000 г. Россия вступила в новый этап экономического и политического развития. Достигнута определенная экономическая стабилизация и начался экономический рост. Указом Президента Российской Федерации № 24 от 10 января 2000 г. утверждена *Концепция национальной безопасности РФ*, принята правительственная Программа социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу (2003—2005 гг.), в которой поставлены задачи повышения национальной конкурентоспособности России на мировой хозяйственной арене. Опубликована также представленная МИД РФ *Концепция внешней политики РФ* со специальным разделом «Международные экономические отношения». В этих документах содержится целый блок задач, касающихся регулирования внешнеэкономической, в том числе внешнеторговой, политики:

- создание общих благоприятных условий для интеграции российской экономики в общую систему мирохозяйственных связей;
- расширение доступа российских товаров и услуг на мировые рынки;
- обеспечение доступа к международным ресурсам, имеющим стратегическое значение для экономического развития страны (таким, как капиталы и технологии, товары и услуги, производство которых в Российской Федерации отсутствует или ограничено);
- эффективный уровень защиты внутреннего рынка и отечественных производителей в условиях дальнейшей либерализации внешней торговли;
- повышение эффективности государственной поддержки экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью, включая экспортные субсидии и другие формы поддержки экспортеров.

Правительство РФ подтверждает необходимость завершения переговоров о присоединении России к ВТО.

Россия должна на равноправных началах участвовать в новом раунде многосторонних переговоров и выработке его решений, чтобы устранить дискриминацию российских товаров на мировом рынке.

Правительство РФ намерено привести законодательство страны в соответствие с требованиями ВТО, включая процедуры разрешения споров и порядок применения нетарифных ограничений и защитных мер, признает необходимость снижения барьеров для участников внешнеторговой деятельности и инвесторов.

В данном контексте следует рассматривать все изменения в тарифном и нетарифном регулировании внешнеторговой деятельности в России.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое внешнеторговая политика, кто и в каких целях ее проводит?
2. В чем заключаются главные проблемы развития внешнеторговых связей России?
3. Перечислите законы и другие нормативные документы, составляющие основу государственного регулирования внешней торговли России.
4. Расскажите о тенденции развития внешней торговли России.
5. Расскажите о тенденции развития торговых отношений России со странами СНГ
6. Какова товарная структура импорта и экспорта России?
7. Что такое таможенная пошлина, таможенный тариф, таможенная стоимость?
8. Для чего необходимы особые виды пошлин?
9. Для чего необходимо знать страну происхождения ввозимого товара?
10. Назовите главные задачи, стоящие перед экономической политикой.
11. Какие коренные сдвиги произошли в географической структуре внешней торговли России?
12. В чем состоят особенности регулирования внешнеторговых связей со странами СНГ?
13. Оцените товарную структуру экспорта и импорта России с точки зрения ее производственного, интеллектуального и ресурсного потенциалов.
14. Назовите крупнейшие группы лицензируемых товаров.
15. Какие проблемы связаны с присоединением России к ВТО? Что выиграет Россия, став членом этих организаций?
16. Как отразился финансовый кризис 1998—1999 гг. на внешней торговле России и на ее внутреннем рынке?
17. Назовите крупнейшие группы лицензируемых товаров.
18. Назовите основные задачи, касающиеся регулирования внешнеэкономической политики.

Глава 5

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК УСЛУГ

5.1. Услуги в мировой экономике. Классификация услуг

Услуги — это комплекс разнообразных видов деятельности, в том числе и предпринимательской, связанных с удовлетворением совокупности потребностей людей. Поскольку это очень общее опреде-

ление, различают понятие «услуги» в широком и узком смысле слова. В *широком смысле* услуги — это комплекс многообразных видов деятельности и разнообразных коммерческих занятий человека, посредством которых он общается с другими людьми. В *узком смысле* под услугами понимаются конкретные акции, мероприятия, которые одна сторона (партнер) может предложить другой стороне.

Услуги составляют так называемый третичный сектор экономики, на который приходится 2/3 мирового ВВП. Их преобладание в экономике США и других промышленно развитых государств, а также в большинстве развивающихся стран и стран с переходной экономикой — абсолютно. В 2002 г. удельный вес услуг в ВВП Российской Федерации составлял 52 %.

Большинство услуг продается и покупается, следовательно, услуга — это товар. В то же время услуги имеют ряд существенных отличий от товара в его вещественном виде:

- они, как правило, неосязаемы. Эта неосязаемость и «невидимость» большинства услуг является нередко основаниям для того, чтобы называть внешнюю торговлю услугами «невидимым» экспортом и импортом;
- услуги неотделимы от своего источника;
- их производство и потребление, как правило, происходят одновременно;
- для них характерно непостоянство качества, изменчивость, невозможность хранения.

Роль услуг в мировой и национальной экономиках и торговле быстро растет.

Это объясняется следующими причинами:

- научно-технический прогресс, включающий развитие технологий в целом и, в частности, бурный рост информационных технологий, что значительно расширяет предложение различного вида услуг;
- развитие международных экономических связей в процессе транснационализации и глобализации мировой экономики, расширяющее международный обмен услугами;
- повышение доходов и платежеспособности населения во многих странах мира. Это относится не только к индустриально развитым странам, но и многим развивающимся государствам.

Количество услуг очень велико. Например, в ходе международных переговоров в рамках ГАТТ/ВТО учитывается более 160 видов услуг, разбитых на 12 секторов. В классификатор услуг ООН включено более 500 позиций и субпозиций, объединенных в 6 отраслевых групп.

Услуги можно классифицировать не только по отраслям, но и по способу предоставления, связи с движением факторов производства и другим критериям.

Часть услуг производится и потребляется внутри той или иной страны. Это относится, в частности, к правительственным и обя-

зательным социальным услугам, которые финансируются из национальных бюджетов.

Большинство видов услуг может быть объектами международной торговли. *Торговля услугами* — это нетоварные коммерческие сделки. Если сделка заключена между фирмами или физическими лицами разных стран, она считается международной. В отличие от торговли товарами, экспорт или импорт услуг не обязательно означает перемещение через таможенную границу. Например, если иностранец снимает номер в гостинице или оплачивает проезд внутри другой страны, это считается международной нетоварной сделкой по покупке (продаже) услуги.

Преобладает трансграничная торговля услугами, когда производитель и потребитель услуги разделены территориально. В то же время широко распространено присутствие иностранных фирм — поставщиков услуг в стране, где эти услуги предоставляются. Для этого организуются филиалы банков и страховых компаний, представительства торговых, строительных, консультационных фирм.

Возможны варианты, когда потребитель услуги отправляется в страну ее производства (туризм, лечение) или, наоборот, лицо, которое оказывает услугу, приезжает в страну ее потребителя.

Почти все виды услуг можно разделить на две большие категории:

1) персональные услуги, удовлетворяющие потребности физических лиц;

2) деловые услуги для обслуживания юридических лиц.

Международная финансовая статистика, публикуемая МВФ, группирует услуги по трем разделам:

1) транспортные услуги;

2) туризм;

3) другие частные услуги.

В отраслевой структуре экспорта услуг до 80-х гг. XX в. преобладали транспортные услуги, однако в последующие десятилетия они уступили первенство другим частным услугам и туризму, которые развивались гораздо быстрее. В 90-е гг. XX в. другие частные услуги заняли первое место в экспорте услуг (около 45 %), поскольку именно в их состав входят деловые услуги, включающие финансовые услуги (банковские, страховые и т. д.), информационные (программное обеспечение, базы данных и др.), консультационные, торгово-посреднические и ряд других.

Объем международного экспорта услуг растет быстрее международной торговли в целом. Экспорт услуг составлял в 1980 г. 402 млрд долл., в 2003 г. уже превышал 1,5 трлн долл., а в 2005 г. составил 2,4 трлн долл., более чем в 3,7 раза. Доля экспорта услуг в совокупной международной торговле товарами и услугами составляет около 20 %. Однако этот показатель растет и к 2015 г., по оценкам, может составить 25—30 %.

Все новые виды услуг включаются в международную торговлю. В ней увеличивается роль услуг, которые прежде ограничивались национальными рамками (образование, здравоохранение). Однако очень часто трудно разграничить экспорт товаров и экспорт сопутствующих услуг в крупных и долгосрочных сделках.

Международный обмен услугами осуществляется прежде всего внутри группы развитых (индустриальных) стран. Их удельный вес в международном экспорте услуг достигает 70 %. Однако он имеет тенденцию к сокращению, поскольку новые индустриальные страны и другие развивающиеся государства проявляют большую активность в этом секторе мировой экономики.

По объемам торговли услугами со значительным отрывом от других государств лидируют США (около 16 % мирового экспорта и около 12,5 % мирового импорта услуг в 2003 г.), на которые приходится максимальный объем торговли услугами по каналам ТНК. В десятку ведущих экспортеров услуг в начале 2003 г. (кроме США) входили Великобритания, Франция, Германия, Италия, Япония, Испания, Нидерланды, Китай и Гонконг, а в десятку импортеров — США, Германия, Япония, Великобритания, Италия, Франция, Нидерланды, Китай, Канада, Ирландия.

Россия на международном рынке услуг в 2003 г. занимала 24-е место в мире по экспорту (0,9 %) и 18-е место по импорту (1,5 %). Россия — нетто-импортер коммерческих услуг. По данным ВТО отрицательное сальдо России в торговле коммерческими услугами в 2003 г. составляло 10,8 млрд долл., по данным Платежного баланса РФ за 2005 г. отрицательное сальдо страны в торговле услугами составило 14,7 млрд долл.

Можно говорить о специализации национальных экономик на экспорте услуг в системе международного разделения труда. В развитых (индустриальных) странах такая специализация представлена прежде всего деловыми услугами (финансовыми, телекоммуникационными, информационными) и экспортом передовых технологий, а также услугами по образованию, здравоохранению и туризму. Некоторые развивающиеся страны также специализируются на производстве услуг. Так, Турция, Египет, Таиланд, Кипр специализируются на туристских услугах; Панама, Либерия, Сингапур, Гонконг — на услугах морского транспорта; офшорные центры Карибского моря и Тихого океана — на финансовых услугах.

Возрастает роль в международной торговле услугами новых индустриальных государств, Китая и др. Россия является нетто-экспортером транспортных услуг и имеет здесь преимущества в использовании своего евразийского положения для организации международного транзита. Перспективно для России также развитие услуг в области высоких технологий и международного туризма. В структуре экспорта российских услуг 33 % приходится на транспорт, 42 % — на туризм и 25 % на другие частные услуги.

5.2. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС)

Одним из основных международных актов, регулирующих торговлю услугами в мировой экономике начала XXI в., является *Генеральное соглашение по торговле услугами* (General Agreement on Trade in Services, ГАТС). ГАТС было выработано в ходе Уругвайского раунда ГАТТ и является одним из главных приложений к Соглашению об образовании ВТО и, соответственно, одной из ее юридических основ.

Круг ведения ГАТС охватывает все виды услуг, кроме тех, поставка которых связана с правительственными функциями управления. Особенно подробно в ГАТС рассматриваются финансовые услуги.

В торговлю услугами, регулируемые ГАТС, включаются как услуги, перемещаемые через национальные границы, так и те, которые производятся и потребляются иностранными физическими и юридическими лицами на территории стран-участниц.

ГАТС предусматривает два вида обязательств: 1) общие, принимаемые страной в безусловном порядке, и 2) специфические, касающиеся конкретных условий доступа на рынок услуг той или иной страны. *Общие обязательства* — это РНБ, который обеспечивает равный доступ стран-участниц на национальный рынок услуг, но не определяет условия такого доступа. Исключения могут быть связаны с региональной интеграцией, особыми обязательствами страны в отношении партнеров по зоне свободной торговли или таможенному союзу.

К *специфическим обязательствам* относятся прежде всего обязательства по предоставлению иностранным поставщикам услуг свободного доступа или национального режима на рынке данной страны, т. е. равных условий с местными участниками рынка.

Присоединившееся государство, не зафиксировавшее каких-либо ограничений в списке специфических обязательств, не имеет права их применять.

Подписывая ГАТС, государства не обязаны либерализовать сразу свой рынок услуг во всех секторах до уровня предоставления национального режима. При переговорах о вступлении в ГАТС можно добиваться определенной продолжительности переходного периода применительно к отдельным секторам услуг и с учетом приоритетов национальной экономической политики, а также уровня развития.

Различные виды услуг либерализованы неодинаково, и различные группы стран по-разному заинтересованы в открытости рынка услуг. Естественно, что в наибольшей степени в этом заинтересованы прежде всего развитые государства и ТНК.

К числу наиболее открытых отраслей относится туризм. В конце 90-х гг. XX в. достигнуты соглашения о либерализации рынка телекоммуникаций и информационных технологий, которые не толь-

ко стремительно развиваются, но и дешевеют, а также рынка финансовых услуг, что также может привести к снижению стоимости страхования и кредита. Дальнейшая либерализация рынка услуг будет связана с проведением новых многосторонних переговоров.

Переговоры России о вступлении в ВТО касаются и торговли услугами. Это одно из самых сложных направлений переговоров, так как российское законодательство в этой сфере развито недостаточно. За исключением транспорта, российские фирмы, торгующие услугами, еще не сталкивались с жесткой конкуренцией на внутреннем рынке и могут не выдержать ее, как это уже произошло на рынке многих товаров.

Лучше других защищен российский рынок финансовых услуг, где имеются определенные ограничения для нерезидентов. С 1999 г. в страховых организациях поправкой к закону «Об организации страхового дела» от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 установлена совокупная квота участия иностранного капитала — 15 %.

Проводя переговоры о вступлении в ВТО по рынку услуг, Россия должна будет принять общие требования ГАТС, представить и согласовать общие для всех секторов услуг и специфические (по отдельным видам услуг) обязательства. Потребуется модифицировать или заново сформировать нормативно-правовую базу в соответствии с требованиями ГАТС, а также добиться в ходе переговоров наиболее выгодных для страны условий либерализации рынка услуг.

5.3. Международный туризм

Международный туризм — один из важнейших секторов международной торговли услугами. В то же время это одна из быстрорастущих отраслей мировой экономики и один из наиболее прибыльных видов бизнеса. Туризм, в том числе международный, привлекает крупные инвестиции, обеспечивает растущую занятость и поступление доходов, в том числе и в государственные бюджеты.

Растущий спрос на туристские услуги во всем мире объясняет прежде всего социально-экономическими причинами.

К социально-экономическим причинам развития туризма, в том числе и международного, можно отнести: общий рост доходов при увеличении количества свободного времени, включая оплачиваемые отпуска; достаточный для продолжения активной жизни уровень пенсионного обеспечения; изменения в составе семей в сторону малодетности и бездетности.

Развитию туризма способствуют и другие факторы экономического и политического порядка: прогресс в развитии транспорта, его удешевление и доступность, снятие или ослабление валютных ограничений, либерализация визового режима.

Как и другие отрасли экономики, туризм является объектом как международного, так и национального регулирования. Ведущей межправительственной организацией, отвечающей за развитие туризма, Генеральная ассамблея ООН признала Всемирную туристскую организацию (ВТО) (World Tourism Organization), которая действует с 1975 г. как преемница Международного союза официальных туристских организаций.

ВТО включает следующие категории членства: 1) действительные члены (суверенные государства, в том числе Россия и большинство стран СНГ); 2) ассоциированные члены (территории, не несущие самостоятельной ответственности за свою внешнюю политику) и 3) присоединившиеся члены (межправительственные, негосударственные и коммерческие организации и объединения, действующие в сфере, представляющей интерес для туризма). ВТО приняла ряд деклараций и других документов по организации международного туризма, включая Хартию туризма и Кодекс поведения туриста (1985 г.), издает статистические справочники и прогнозы, предлагает информационные банки данных для туристического бизнеса. ВТО зафиксирован целый ряд важных для международного туризма понятий (в том числе таких, как «туризм» и «турист»).

Туризм определяется как активный отдых, способствующий укреплению здоровья и связанный с передвижением за пределы постоянного места жительства. В международном туризме выделяют понятия «турист» (посетитель) и «экскурсант».

Турист — это любое лицо, которое остается на территории другого государства не менее 24 ч, но не более 1 года в оздоровительных, познавательных, профессионально-деловых, спортивных, религиозных и иных целях, без занятия в стране временного проживания оплачиваемой деятельностью. Этим определением проводится грань между туризмом и экономической миграцией.

Статус туриста по международным соглашениям предоставляет путешественнику целый ряд льгот, которые состоят в упрощенном визовом режиме и скидках по оплате транспортных услуг и проживания.

Путешественник, который провел за границей менее 24 ч, считается экскурсантом, и эта категория широко распространена прежде всего в странах Западной Европы и Восточного Средиземноморья с их небольшими расстояниями и развитой инфраструктурой.

Туризм представляет собой целый комплекс услуг, объединяемых в туристскую индустрию: совокупность гостиниц и иных средств временного размещения (мотели, кемпинги и т. д.), объектов общественного питания, объектов и средств развлечения, объектов познавательного, делового, спортивного и иного назначения.

Главное звено туристской индустрии — гостиницы и другие средства размещения. Для обслуживания туристов, имеющих различный достаток, действуют отели с разными уровнями комфорта и сопутствующих услуг, но при наличии определенного, привычного для развитых стран стандарта. В зависимости от набора услуг и других параметров, гостиницам присваивается определенная классность, звездность. Помимо мелких и средних фирм, владеющих или управляющих гостиницами, мотелями, кемпингами, в сфере гостиничного бизнеса действуют ТНК в виде гостиничных цепей. Услуги гостиниц, интегрированных в такие цепи, однородны, они имеют общее название и знак. Считается, что при объединении гостиниц в цепи доходность значительно повышается по сравнению с независимыми отелями. К числу крупнейших гостиничных цепей относятся: «Холидэй Инн», «Аккор», «Хилтон», «Хаятт», «Сол груп», «Шератон» и др.

Независимые отели и другие средства размещения также могут объединяться в гостиничные консорциумы с общей системой маркетинга и бронирования мест, они заинтересованы в государственном сертифицировании и поддержке.

Составной частью туристской индустрии выступает собственно туристский бизнес, где действуют: а) туроператоры — фирмы, производящие туристский продукт (тур), и б) турагенты — самостоятельные фирмы или агенты туроператоров, которые распространяют туристский продукт.

Туристский продукт (тур) — это разработка маршрута и сопутствующего комплекса услуг. Туроператоры заключают договора с гостиницами, транспортными фирмами и другими участниками туристской индустрии.

Различные звенья туристской индустрии представляют собой капиталоемкие и трудоемкие отрасли.

По оценке ВТО на долю международного туризма приходится 11 % мирового ВВП, 6 % мирового экспорта товаров и услуг и около 10 % рабочих мест. В 1999 г. общее число прибытий туристов по всем странам составило 657 млн чел., что означает рост международного туризма за 90-е гг. XX в. в 1,5 раза. В 2002 г. этот показатель составлял уже 703 млн, правда, в 2003 г. он (по предварительным данным ВТО) снизился до 694 млн.

Все показатели международного туризма непрерывно растут и обгоняют по темпам роста мировой ВВП в целом. Это дает основание для прогноза о превращении международного туризма в крупнейшую отрасль мировой экономики. Однако динамика путешествий очень чувствительна к конъюнктуре национальных экономик и мирового хозяйства в целом. Спад в экономике той или иной страны, сокращение доходов ее населения немедленно сказывается на активном отдыхе ее граждан. Точно так же обострение политической обстановки и военные конфликты в районах туриз-

ма, будь то балканские государства, Ближний Восток или Закавказье, сказываются на количестве посетителей, вплоть до полного прекращения их приезда.

Международный туризм развивается неравномерно не только по годам, но и по регионам мира. В 1999 г. максимальное количество посетителей приходилось на страны Европы (58,7 %), на страны Азиатско-Тихоокеанского региона выпало 14,3 % посещений. В 90-е гг. XX в. увеличился приток туристов в некоторые страны Ближнего и Среднего Востока (Египет, Израиль, ОАЭ), Юго-Восточной Азии (Таиланд, Сингапур, Индонезия) и ряд других.

В десятку ведущих стран по приему иностранных гостей входят: Франция (71,4 млн чел.), Испания (52,0 млн чел.), США (47,0 млн чел.), Италия (35,8 млн чел.), а также Китай, Великобритания, Мексика, Канада, Польша, Австрия. По величине доходов от иностранного туризма десятку первых составляют: США (73,0 млрд долл.), Италия (31,0 млрд долл.), Испания (25,2 млрд долл.), Франция (24,7 млрд долл.), а также Великобритания, Китай, Австрия, Канада, Германия и Мексика. Наибольшее положительное сальдо, т. е. превышение доходов от экспорта туристских услуг над их импортом, имеют Испания, Италия, Франция, Турция и Мексика, тогда как наибольшее отрицательное сальдо характерно для Германии, Японии, Великобритании и государств Северной Европы.

В Российской Федерации туризм регулируется Федеральным законом от 24 ноября 1996 г. № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности» и рядом других нормативных документов по вопросам лицензирования туристской деятельности и сертификации туристских услуг. Федеральный закон определяет принципы государственной политики, направленной на установление правовых основ единого туристского рынка в России и порядок рационального использования туристских ресурсов. Под туристскими ресурсами понимаются природные, исторические, социально-культурные и иные объекты, которые способны удовлетворять духовные потребности туристов и содействовать восстановлению и развитию их физических сил.

Все важнейшие понятия системы туризма, которые употребляются в его российской правовой базе, соответствуют общепринятым международным терминам. Федеральный закон выделяет туризм выездной (импорт туристских услуг) и туризм въездной (экспорт туристских услуг), которые в сумме составляют международный туризм России. Кроме того, выделяются: внутренний туризм (путешествия лиц, постоянно проживающих в РФ, по территории страны), а в его составе — туризм социальный и самодельный.

Федеральный закон рассматривает туризм как одну из приоритетных отраслей экономики страны.

В СССР международный туризм был жестко монополизирован в соответствии с государственной монополией на внешнеэкономическую деятельность.

Быстрый рост международных поездок граждан происходит со второй половины 80-х гг. XX в. В этот период основной поток международного обмена осуществлялся между СССР и странами Центральной и Восточной Европы. Максимального объема международного туризма в России в (составе СССР) достиг в 1989 г. (въезд туристов 2,3 млн чел., выезд — 2,2 млн чел.) Международный туризм в Российской Федерации в 90-е гг. XX в. в целом стал более динамичным, но даже в лучшие годы для международного туризма в России поток российских туристов не составлял и 1 % мирового потока.

В 2002 г., по данным Госкомстата РФ, число граждан России, в качестве туристов выезжавших за рубеж, впервые превысило 5 млн человек. При этом россияне больше всего посещали Турцию, Польшу, Китай, Украину, Финляндию, Египет, Испанию, Германию, Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ), Италию. Популярностью пользуются также Кипр, Греция, Болгария, Таиланд, Франция. Первые места, которые занимают Китай, Украина, Польша, Финляндия, частично Турция и ОАЭ, в очень большой степени связаны с «челночной» и приграничной торговлей, а не с оказанием туристических услуг в их классических формах. (Например, Польшу с деловыми целями активно посещают жители Калининградской области).

Во въездном туризме в России лидируют Польша, Финляндия, Китай, Германия и США.

Объемы международного туризма в России возрастали непрерывно до 1997 г. включительно. Финансовый кризис 1998 г. резко сократил выездной туризм в страны вне СНГ. В то же время произошел всплеск внутреннего туризма, особенно на российское Черноморское побережье. Вырос и поток российских туристов в Украину, особенно на курорты Крыма.

Для всех видов туризма в России общим является то обстоятельство, что туристская отрасль приватизирована. Различные составные части индустрии туризма, в том числе гостиницы, санатории, пансионаты, базы отдыха, стали объектами предпринимательской деятельности российских и иностранных юридических и физических лиц с очень небольшим участием государства. То же относится и к туристским фирмам — туроператорам и турагентствам.

В общей сложности в России действует несколько тысяч туристских фирм, с преобладанием турагентов по выездному туризму.

Государство обязалось поддерживать прежде всего выездной и внутренний туризм путем налоговых и таможенных льгот. Туристско-экскурсионные путевки не облагаются НДС. Федеральный за-

кон «Об основах туристской деятельности» предусматривает возможность предоставления льготных кредитов и прямых бюджетных ассигнований на разработку федеральных и региональных целевых программ развития туризма.

Въездной туризм (экспорт туристских услуг) требует крупных инвестиций, прежде всего на строительство гостиниц и других средств размещения. Хотя в Москве, Санкт-Петербурге и Сочи появились первоклассные отели, в том числе и принадлежащие известным международным гостиничным цепям («Холидей Инн», «Кемпински», «Мариотт», «Шератон»), сохраняется нехватка гостиниц, обеспечивающих привычные условия комфорта и сервиса для иностранных туристов, принадлежащих к среднему классу.

Несоответствие в соотношении «цена — качество» в организации въездного туризма, недостатки в рекламе и маркетинге отечественного туризма, впечатление о России как о стране криминала, война в Чечне — все это сдерживает рост въездного туризма. Как и все несырьевые экспортные отрасли экономики России, въездной туризм сталкивается с серьезной конкуренцией на международном рынке путешествий несмотря на богатейшие туристские ресурсы.

Большинство туристических фирм России работают на рынке выездного туризма в качестве турагентов. Для их образования не требуются крупные инвестиции. Рынок выездного туризма ограничен финансовыми возможностями клиентов. Выездной туризм конкурирует с внутренним, и значительное число организаций туристического бизнеса сочетают эти виды туризма в своей деятельности.

С 1995 г. международная туристская деятельность, осуществляемая на территории России российскими и иностранными юридическими лицами независимо от их организационно-правовой формы, а также и физическими лицами, подлежит лицензированию. Лицензии выдаются федеральным органом исполнительной власти в сфере туризма и соответствующими органами субъектов Российской Федерации на определенный срок. Утверждена единая форма туристской путевки (ТУР-1), к которой прилагается стандартный пакет документов (договор, ваучер, т. е. документ с перечислением обязательного пакета оплаченных услуг, медицинская страховка). С 2000 г. введена сертификация туристских услуг.

5.4. Международный рынок транспортных услуг

В процессе осуществления международных экономических связей транспорт обеспечивает *перемещение* грузов, пассажиров и багажа, которое и *составляет предмет международной транспортной операции*. Процесс доставки товара в международной торговле включает: а) перевозку товара внутри страны-экспортера до по-

граничного пункта или порта данной страны; б) перевозку товара от пограничного пункта (порта) страны-импортера до пункта его потребления внутри страны; в) транзитную (через третьи страны) или морскую перевозку, если страна-экспортер и страна-импортер товара не имеют общей границы. Транспортные операции считаются международными, если они связаны с транзитом или перевозками по морским путям.

Международные транспортные услуги продаются и покупаются на международных транспортных рынках, которые различаются в зависимости от видов транспорта, перевозимых грузов, а также региональных особенностей. Международные сообщения могут быть *прямые* (бесперегрузочные), *смешанные* (с использованием двух и более видов транспорта), *прямые смешанные* (с использованием разных видов транспорта, но по единым транспортным документам).

Международные транспортные услуги включают не только непосредственно перевозочную деятельность, но и целый ряд сопутствующих операций (доставка груза до ближайшего грузового терминала — порта, железнодорожного узла и т. д.; погрузка, перегрузка, выгрузка перевозимых товаров или багажа; временное хранение в промежуточных пунктах, переоформление документов, а иногда и страхование).

Затраты, связанные с оплатой магистральных видов транспорта и сопутствующих операций, составляют транспортные расходы грузовладельца.

В международном транспортном процессе принимают участие фирма-грузовладелец и фирмы-перевозчики, которые заключают между собой договор перевозки.

Кроме грузовладельцев в транспортных операциях участвуют фирмы-стивидоры (операторы грузовых терминалов), с которыми заключается договор обслуживания, и фирмы-экспедиторы (в некоторых странах экспедиторы называются фрахтовыми агентами, комиссионерами, брокерами и т. д.).

По договору экспедиции грузовладелец поручает посреднику-экспедитору выполнение точно оговоренных операций — погрузку и выгрузку его грузов, их хранение, оформление грузовых и таможенных документов, расчеты с перевозчиками и стивидорами, защиту своих коммерческих интересов в судах и арбитражах и т. д. При этом грузовладелец может заключать договоры непосредственно с экспедиторскими фирмами или договор с генеральным экспедитором, которому поручается организация перевозки в целом.

Современная транспортная сеть и структура транспортных перевозок сложились в процессе мирового экономического развития и международного разделения труда, они, в свою очередь, очень сильно влияют на указанные процессы. Общая тенденция состоит в том, что международные перевозки грузов растут мед-

леннее, чем международная торговля, поскольку объемы перевозимого сырья, особенно нефти, растут незначительно либо не растут вовсе, а материалоемкое производство перемещается к источникам сырья.

Транспортная сеть расширяется, но неравномерно по различным видам транспорта. Доля транспорта в общемировом ВВП и особенно в ВВП развитых стран сокращается, то же самое относится и к величине транспортной составляющей в цене товара (6 % в конце 90-х гг. XX в.).

Международная транспортная инфраструктура, включая транспортные терминалы, чаще всего создается за счет государства и им контролируется. Наличие частных железных и автомобильных дорог не противоречит общему правилу.

Однако транспортные средства, как правило, находятся в частной собственности, а на рынке транспортных услуг оперируют почти исключительно частные компании. К этому следует добавить, что международные перевозки и международные транспортные пути не отделены от внутренних и одни и те же транспортные фирмы могут заниматься и внутренними и международными перевозками.

Международные перевозки регулируются многосторонними соглашениями на региональном и общемировом уровнях. В этой сфере действуют многочисленные (около 100) межгосударственные организации, в том числе специализированные органы ООН: Международная морская организация и Международная организация по гражданской авиации с участием России.

Как уже было отмечено, мировая транспортная сеть растет постоянно, но неравномерно по видам транспорта. Эта неравномерность отражает научно-технический прогресс на транспорте и изменения в структуре грузоперевозок. Так, по данным ООН, за вторую половину XX в. сеть железных дорог и внутренних водных путей сократилась, длина автомобильных дорог выросла почти в 2 раза, а воздушных путей — в 3 раза. В то же время протяженность нефтепродуктопроводов увеличилась в 4,2 раза, а магистральных газопроводов — в 6,5 раз.

Структура грузооборота мирового транспорта (49 трлн т/км в 2000 г.) меняется в том же направлении, что и длина транспортной сети: удельный вес железнодорожного транспорта снижается, удельный вес морского транспорта почти 30 лет держится на уровне 61—62 %, доля остальных видов транспорта возрастает. За 90-е гг. XX в. принципиальных изменений в структуре грузооборота по видам транспорта не произошло. Обращает на себя внимание растущая конкуренция железнодорожного и автомобильного транспорта, в которой побеждает автомобиль.

Транспортные услуги различаются в зависимости от вида транспорта, предмета транспортной операции (груз, пассажир, багаж),

транспортной характеристики товара, периодичности перевозки. Перевозимые товары делятся на сухие, или навалочные (уголь, руда), насыпные (зерно, цемент, удобрения), наливные (нефть, нефтепродукты и т. д.) и генеральные (готовая продукция).

Главное направление в развитии мировой транспортной системы — синхронизация работы разных видов транспорта, их совместное функционирование в смешанных перевозках. Особенно интенсивно растут перевозки товаров в контейнерах и генеральных грузов в целом. Комплексное обеспечение таких перевозок в международном масштабе практикуется при создании транспортных коридоров, в том числе и на территории России.

В международных перевозках лидирует морской транспорт, хотя темпы его развития замедлились. За 90-е гг. XX в. морские перевозки выросли с 3,7 млрд т до 5,1 млрд т, причем нефть и нефтепродукты составили 43 % объема перевозок. В 1999 г. мировой торговый морской флот насчитывал 29,1 тыс. судов общим тоннажем 776 млн т, 32 % тоннажа приходилось на наливные суда (танкеры), 34 % — на суда-сухогрузы (балкеры), остальное — на суда для генеральных грузов, контейнеровозы и другие типы судов.

Каждое торговое судно ходит под определенным государственным флагом и приписано к тому или иному порту. Широко распространена практика, когда флаг, под которым ходит корабль, не соответствует гражданству его владельца.

По тоннажу крупнейшие владельцы судов — Греция (17,6 %), Япония (12,7 %), Норвегия (7,7 %), США и Гонконг. В десятку лидеров среди владельцев входят также Китай, Корея, Великобритания, Германия и Швеция. По тоннажу Россия находится на 13 месте в мире (2,1 %).

Большинство же судов ходит под чужими флагами, особенно под флагами стран открытого судового регистра, иначе называемых удобными, или дешевыми флагами (42 % всех судов, или 58 % мирового тоннажа). «Удобные» флаги позволяют судовладельцам минимизировать затраты по налогам, оплате труда и другим параметрам. Официально к странам открытого судового регистра относят Либерию, Панаму, Кипр, Сингапур, Бермудские острова и Содружество Багамских островов. Но в список этих своеобразных «налоговых гаваней» могут включать и другие страны. Из числа стран открытого судового регистра лидирующие позиции занимают Панама (16,3 % мирового тоннажа) и Либерия (11,7 % мирового тоннажа), далее следуют Мальта, Багамы и Кипр.

В международном судоходстве сложились две формы организации перевозок: *линейная* (регулярная) и *трамповая* (от англ. *tramp* — бродяга).

Линейное судоходство организуется на устойчивых географических направлениях с регулярным заходом в порты по расписанию.

Тарифы на линейные перевозки устанавливаются наподобие цен на мировых рынках товаров. Перевозка грузов оформляется коносаментом, т. е. документом, в котором подтверждается принятие товара для перевозки у грузовладельца и обязательство перевозчика доставить товар по назначению. При трамповом судоходстве капитан или владелец судна сам ищет груз и свободно перемещается в зависимости от спроса на тоннаж и предложения грузов.

Наем судна называется фрахтованием, а договор фрахтования, заключаемый между морским перевозчиком и грузовладельцем, — чартером.

Транспортные пути России включены в общую мировую транспортную систему, и Россия участвует в международных перевозках экспортно-импортных товаров. В то же время ее транспортная сеть коренным образом отличается от мировой по многим параметрам.

Распад Советского Союза ухудшил транспортные условия развития страны. Огромная территория России с узкой полосой расселения в Сибири и на Дальнем Востоке и обширными слабоосвоенными пространствами северных территорий обусловила преобладание железных дорог в транспортной сети и грузообороте транспорта России, а также исключительную роль магистральных трубопроводов. Россия стала гораздо более континентальным государством, чем был Советский Союз, прежде всего это относится к выходам к Черному и Балтийскому морям.

Единая сеть железных дорог, а также магистральных трубопроводов, в большой степени обеспечивает условия не только для существования общего экономического пространства, но и политического единства Российской Федерации.

Железные дороги и магистральные трубопроводы России остаются в государственной собственности, тогда как морской, речной, автомобильный и авиационный транспорт акционированы и приватизированы. Исключительное значение приобретают в этих условиях тарифная политика, привлечение инвестиций и поиски оптимального сочетания государственного управления и рыночного регулирования железных дорог и магистральных трубопроводов.

Из всех видов транспорта, задействованных в международных перевозках и экспорте транспортных услуг, в наиболее сложном положении оказался морской флот России. Советский Союз занимал 4—5-е место в мире по тоннажу (6 %). Распад СССР повлек за собой раздел флота и оттеснение России от созданной в 70—80-е гг. XX в. в расчете на экспортные поставки новой инфраструктуры портов на Черном (Ильичевск, Южный) и Балтийском (Вентспилс, Клайпеда, Новоталлинский) морях. 80 % танкеров отошли Латвии и Азербайджану, 70 % контейнеровозов —

Украине и Литве, причем новые владельцы не в состоянии эффективно их использовать.

По данным Минтранса России за 2000 г., российским судоходным компаниям принадлежат морские суда тоннажем 11,2 млн т, из которых около 60 % зарегистрированы за рубежом и ходят под «удобными» флагами. Происходит старение и сокращение флота, а новые суда большей частью регистрируются за рубежом, поскольку построены под долгосрочные залоговые кредиты иностранных банков и до оплаты считаются их собственностью. Судоходные компании со стопроцентным государственным участием (например, «Совкомфлот») находятся в том же положении, что и коммерческий частный флот.

Грузооборот российский морского транспорта в международном сообщении снизился к 2000 г. почти в 3,3 раза по сравнению с 1992 г. Это означает, что и растущая часть экспортно-импортных операций России обслуживается иностранными судами. В то же время грузооборот автомобильного транспорта в международном сообщении в 90-е гг. XX в. остался примерно на том же уровне, а внутренний водный транспорт наращивает международные перевозки, используя свои транзитные преимущества. Иностранные суда на внутренние водные пути России не допускаются.

Развитие транспортного комплекса России в его взаимодействии с внешнеэкономическим комплексом предполагается по следующим направлениям:

1) рост конкурентоспособности российских перевозчиков на мировом транспортном рынке, в первую очередь, на рынке перевозок российских экспортно-импортных грузов;

2) использование преимуществ географического и геополитического положения России для организации транзитных транспортных коридоров Восток — Запад, Север — Юг;

3) создание прямых транспортных путей для транспортировки российского сырья на мировой рынок, минуя порты стран Балтии, а частично и территорию Украины, с целью уменьшения расходов на транзит и избежания других осложнений экономического и неэкономического характера.

В России пока не применяются многие общепринятые в мировой практике протекционистские методы в отношении национальных перевозчиков, действующие в условиях либерализации внешней торговли. При прочих равных условиях российский перевозчик проигрывает иностранному конкуренту из-за более высоких налогов и более длительных административных и таможенных процедур.

Использование транзитного положения России связано прежде всего с Транссибирской магистралью, которая имеет выходы в Азии на транспортные системы Китая, Монголии, Кореи и Япо-

нии, а через Европейскую территорию России и Белоруссию — в страны Западной Европы.

Транзит по железным дорогам России из стран Дальнего Востока в Европу сокращает время и стоимость доставки грузов по сравнению с морским путем вокруг Азии. Российские железные дороги представляет собой один из трансконтинентальных мостов по перевозке грузов контейнерами от отправителя к получателю без промежуточных складских операций.

Помимо платы за транзит восточные регионы России выиграют от более полной загрузки и реконструкции Транссиба, по которому уже в настоящее время можно перевозить до 500 тыс. контейнеров в год.

Проект транспортного коридора Север — Юг разрабатывается в России в сотрудничестве с Индией, Ираном, Оманом и, возможно, другими государствами Южной Азии и Персидского залива. В коридоре Север — Юг должны быть задействованы автомобильный, железнодорожный, морской (в том числе по Каспийскому морю) и речной транспорт. Здесь планируется организовать перевозки не только транзитных, но и экспортно-импортных грузов между Россией и Индией, Россией и Ираном. В 2000 г. первая пробная партия контейнеров уже прошла путь от Бомбея до Москвы за 21 сут.

Значительная часть коридора обеспечивается существующей российской инфраструктурой, но проект в целом потребует создания новых портов на Каспии, новой паромной переправы, более современных типов судов — контейнеровозов и т. д. Только для обустройства новых портов и паромной переправы на Каспии нужно 2,5—3 млрд долл. инвестиций. Предполагается, что подготовительные работы для запуска проекта продлятся до 2003 г.

К числу осуществляемых транзитных проектов относится также строительство новых нефтепроводов из Азербайджана и Казахстана.

В 2001 г. начались регулярные полеты по кроссполярным маршрутам, соединяющим США и Канаду со странами Восточной и Юго-Восточной Азии над сухопутной частью России и Северным Ледовитым океаном.

Важная роль отводится реконструкции портов Санкт-Петербурга и Калининграда, а также созданию 4 новых портов в Финском заливе (Приморск, Усть-Луга, Ломоносов, бухта Батарейная). Вариант экспорта нефти Тимано-Печерской провинции получил название «Балтийские трубопроводные системы». Проект, осуществление которого началось в 1997 г., предусматривает создание системы трубопроводов общей протяженностью 2400—2700 км, новых нефтяных терминалов в Приморске и попутное снабжение нефтеперерабатывающих заводов в Киришах, Ярославле и Ухте.

Проект после его осуществления позволит сократить расходы на транспортировку нефти в Европу, в том числе и в результате экономии платы за транзит через порты стран Балтии. Однако для осуществления проекта необходимы крупные инвестиции. Только часть средств выделяется из бюджета, часть составляют средства от введения целевого инвестиционного тарифа за прокачку нефти, но необходимы и коммерческие кредиты, включая иностранные.

Существуют крупные проекты прокладки магистральных газопроводов: «Ямал — Европа» через территорию Белоруссии и Польши, «Голубой поток» — по дну Черного моря в Турцию, из Восточной Сибири в Китай.

5.5. Международный рынок технологий

Специфической составной частью международного рынка услуг является международный рынок технологий, отличающийся большим разнообразием и динамизмом развития.

Международная торговля технологиями — это предоставление на коммерческой основе иностранному контрагенту результатов научно-технической деятельности, имеющих не только научную, но и прикладную ценность (освоение на их основе производства новых товаров, предоставление новых видов коммерческих услуг и т. д.).

Объектами международной торговли технологиями являются результаты интеллектуальной деятельности в овеществленной и неовеществленной форме, причем четкой границы между этими формами нет.

Неовещественной формой могут считаться техническая документация, знания, опыт, рецептура, лицензии на использование результатов научно-технических разработок, компьютерных программ и т. д.

К овеществленной форме относятся промышленные образцы, отдельные агрегаты и технологические линии, которые передаются для дальнейшего производства по той или иной технологии.

К промышленно-интеллектуальной собственности, связанной с торговлей технологиями, относятся также товарные знаки, иногда называемые брэндами (от англ. *brand* — клеймо, фабричная марка). Товарный знак на конкурентном рынке свидетельствует об определенном качестве товара, его техническом уровне и уровне гарантийного обслуживания. Следовательно, он влияет на предпочтения покупателей и поэтому представляет собой реальную ценность.

Субъектами международного рынка технологий могут выступать государства, высшие учебные заведения и научно-исследовательские организации, различные фирмы и фонды, а также физи-

ческие лица — изобретатели и ученые. Другими словами, собственниками созданных технологий и других результатов научно-технической деятельности выступают либо их создатели, либо те государственные и негосударственные организации, которые финансируют их деятельность.

Хотя и в современную эпоху возможна деятельность изобретателей-одиночек, однако значительные затраты на научно-исследовательские и научно-конструкторские работы под силу только крупным фирмам, особенно ТНК. Большие средства расходуются на внедрение и распространение новых технологий, создание на их базе новых товаров, пользующихся спросом и конкурентоспособных на рынке. Затраченные средства окупаются не сразу. Отсюда вытекает тенденция к монополизации технологий на определенный период. Они передаются в первую очередь филиалам или дочерним компаниям ТНК и, в гораздо меньшей степени, независимым фирмам.

Это не значит, что создание новых технологий и их распространение возможно только в рамках ТНК. В научно-технических разработках и производственном освоении их результатов большая роль отводится мелким и средним фирмам, которые получили название венчурных, или рисковых.

Технологии являются частью интеллектуальной собственности и, соответственно, охраняются национальным законодательством и международными соглашениями. На практике законодательство по интеллектуальной (промышленной) собственности базируется на принимаемых в отдельных странах соответствующих патентных законах. Однако в международном масштабе пока еще полностью не сформирована система, регламентирующая единообразный порядок приобретения правовой охраны различных объектов интеллектуальной (промышленной) собственности и устанавливающая обязательные критерии патентоспособности технического решения (когда на данное техническое решение может быть выдан патент), определяющая сроки действия охранных документов и т. д.

К началу XXI в. единые международно-правовые (патентные) требования были выработаны лишь в ЕС. Европейская региональная патентная система была создана на базе Европейской патентной конвенции, подписанной в 1973 г. Первый патент Европейским патентным ведомством, входящим в Европейскую патентную организацию, был выдан в 1980 г., а к 1992 г. уже был оформлен 200-тысячный европейский патент и опубликовано 500 тыс. патентных заявок.

Характерно, что основная часть объектов промышленной собственности защищается в двух странах — США и Японии. Однако между ними существуют весьма существенные разногласия в данной области по целому ряду принципиальных вопросов. В частно-

сти, Япония, разделяя мнение всех остальных стран мира, исходит из принципа, что изобретателем является лицо, которое первым подало заявку на патент. В США придерживаются иного принципа: патент может быть выдан не тому лицу, которое первым подало заявку на патент, а тому, кто сможет доказать, что данное изобретение сделано им. Данное расхождение является причиной того, что до настоящего времени не подписан международный договор, дополняющий подписанную еще в 1883 г. (свыше 100 лет назад) Парижскую конвенцию об охране промышленной собственности. Главный смысл этой конвенции — создание условий для обеспечения охраны прав, возникающих в одном государстве, на территории других государств, подписавших данную конвенцию, т. е. облегчение патентования изобретений иностранцами.

Значительную роль в данной области призвана сыграть созданная в 1974 г. в рамках ООН *Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС)*, которая опирается на многочисленные конвенции, договора и союзы государств, сложившиеся в данной сфере еще с 80-х гг. XIX в. Россия участвует в работе ВОИС.

Международная торговля технологиями входит также в сферу деятельности ВТО, в рамках которой действует Соглашение о торговых аспектах прав на интеллектуальную собственность.

Российское законодательство в указанной сфере включает патентный закон от 23 сентября 1992 г. № 3517-1, Закон РФ от 23 сентября 1992 г. № 3520-1 «О товарных знаках, знаках соответствия и наименованиях мест происхождения товаров» и ряд других. В целом регулирование технологического обмена и других аспектов интеллектуальной собственности в России находится на начальном этапе, что препятствует защите российских интересов и привлечению иностранных инвестиций. В то же время Россия является участницей Парижской конвенции по охране промышленной собственности и Договора о патентной кооперации, которые регламентируют международное признание национальных патентов.

Основными понятиями в торговле технологиями, их разработке, распространении и защите являются патент, лицензия и ноу-хау.

Патент (от лат. *patens* — открытый, явный) — это документ, выдаваемый компетентным государственным органом, по которому то или иное техническое решение признается изобретением, полезной моделью, промышленным образцом. Патент закрепляет за лицом (патентовладельцем), которому он выдан, монопольное право на пользование этим изобретением.

Патентной защитой пользуются лишь принципиально новые изобретения, позволяющие достигнуть качественно новых технических (и экономических) результатов.

Срок обладания патентом в зависимости от национального законодательства составляет 15—20 лет. Однако реальный срок его

действия обычно в 2—3 раза меньше. Это объясняется ростом научно-технического прогресса. Поскольку ежегодная поддержка патента требует уплаты пошлин, патентовладелец не заинтересован в его сохранении, когда имеются более производительные и экономичные технологии.

Патент действует только в стране регистрации. Поэтому широко распространена регистрация патентов в зарубежных странах. В результате патентовладелец имеет преимущество в конкуренции не только на национальном, но и на международных рынках.

Большинство патентовладельцев сами используют запатентованные технологии в производстве и реализации товаров. Но очень часто патент или право на его использование (полное или частичное) становится самостоятельным объектом коммерческой сделки посредством выдачи лицензии.

Лицензия (патентная) — это разрешение, выдаваемое патентовладельцем (он же — лицензиар) другому лицу или фирме (лицензиату) на право промышленного или торгового использования содержания патента. Лицензия выдается за определенное вознаграждение, на определенных условиях и на определенный договором срок. При этом право собственности на объект лицензии остается за патентовладельцем.

Если лицензии или патенты передаются или продаются за границу, это уже считается международной нетоварной коммерческой сделкой. Предоставление за границу лицензий (патентных) и товарных знаков называется международным лицензированием, которое является основной формой международного обмена технологиями.

Существуют три основных вида патентных лицензий: простая, исключительная и полная.

При продаже *простой лицензии* патентовладелец (лицензиар) оставляет за собой право самостоятельно использовать объект лицензии, а также предоставлять аналогичные лицензии третьим лицам.

Простая лицензия обычно выдается фирмам, действующим на рынке товаров массового спроса, где могут сосуществовать несколько лицензиатов, обладающих данной лицензией.

При продаже *исключительной лицензии* лицензиар предоставляет покупателю исключительные права на объект лицензии. Он может сам использовать объект лицензии, но не имеет права предоставлять аналогичные лицензии третьим лицам, поскольку это противоречит заключенному соглашению. Исключительная лицензия наиболее часто используется в международной практике.

При продаже *полной лицензии* лицензиар не имеет права использовать объект лицензии на период действия договора. Полные лицензии обычно продаются малыми фирмами.

За использование лицензии покупатель (лицензиат) платит продавцу. Эта плата составляет часть дохода (примерно 10—30 %), полученного в результате использования лицензии. Лицензионные платежи (плата за лицензии) подразделяются на периодические — роялти и единовременные — паушальные. *Роялти* — это рента за интеллектуальные ресурсы. Она выплачивается в виде отчислений от дохода покупателя лицензии в течении срока действия соглашения.

Паушальные платежи — твердо зафиксированная в лицензионном соглашении сумма, не зависящая от объема производства и сбыта продукции.

Продажа лицензий может производиться напрямую между патентовладельцем и покупателем лицензии. В этой сфере действует также большая группа посреднических (брокерских) фирм, которые получают комиссионные в обусловленном размере (5—10 % стоимости лицензии).

Термин «*ноу-хау*», возникший в США, происходит от англ. *know how*, т. е. «знать как (делать)». Под этим термином понимаются научно-технические знания и опыт производственного, управленческого, коммерческого, финансового и иного характера, которые представляют коммерческую ценность, применимы в производстве и другой профессиональной деятельности, но не обеспечены патентной защитой и носят конфиденциальный (закрытый) характер.

Ноу-хау предоставляются либо в форме документации (чертежи, схемы, инструкции, компьютерные программы, рецептуры и т. д.), либо в форме передачи непосредственного опыта через командированных специалистов или обучение стажеров. Передача ноу-хау имеет форму беспатентной лицензии, которая тоже оплачивается в соответствии с заключенным контрактом.

К международному обмену технологиями относится и **международный инжиниринг** — предоставление иностранному контрагенту комплекса или отдельных видов инженерно-технических услуг, связанных с проектированием, строительством и вводом объекта в эксплуатацию, разработкой новых технологических процессов на предприятии заказчика, а также управленческих, маркетинговых и подрядных услуг.

К инжинирингу относятся:

- проектирование, строительство и ввод в эксплуатацию того или иного объекта;
- разработка новых технологических процессов на предприятии заказчика;
- подрядные, управленческие и маркетинговые услуги.

Развитие научно-технического прогресса зависит от расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), подготовки научных и инженерных кадров и поли-

тики государства в инновационной сфере. Так, в 2000 г. доля расходов на НИОКР составляла, % ВВП:

США, Япония, Германия	2,7—2,9 %
Франция	2,3—2,4 %
Великобритания	2,3—2,4 %

Новые индустриальные страны приближаются к показателям европейских государств, а Республика Корея — к показателям США. Главные расходы по финансированию НИОКР приходятся на предпринимательские структуры (67 % по развитым странам в целом), но доля государственного бюджета в них также велика (в США — 33 %, в Германии и Франции — до 40 %).

В результате господствующее место в международном обмене технологиями занимают развитые (индустриальные) страны — США, Западная Европа, Япония, возрастает роль новых индустриальных стран, Китая и Индии.

В то же время в России имеется потенциал для создания конкурентоспособной экспортной продукции, товаров и услуг (помимо названных выше) в следующих отраслях: оптоэлектроника, ядерные технологии, программное обеспечение, телекоммуникационное оборудование, разработка новых материалов.

В 90-е гг. научно-технические исследования в России оказались в очень тяжелом положении. По официальным данным, персонал, занятый исследованиями и разработками, уменьшился вдвое. Бюджетные ассигнования по разделу «Фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу» (без учета НИОКР в области космической деятельности) сократились с 0,5 % ВВП в 1992 г. до 0,24 % в 2000 г. В целом внутренние затраты на исследования и разработки (в постоянных ценах 1989 г.) в 2000 г. остались практически на уровне 1992 г., а удельный вес этих расходов в ВВП составил всего 1,06 %.

С 1999 г. положение в области НИОКР начинает меняться к лучшему, увеличиваются бюджетные ассигнования и, в большей степени, средства организаций предпринимательского сектора и других источников, составляющие уже до 50 % финансирования. В марте 2002 г. были приняты документы, определяющие государственную научно-техническую политику на ближайшие 10 лет: «Основы политики Российской Федерации в области развития науки, технологий и техники на период до 2010 года и дальнейшую перспективу», «Приоритетные направления развития науки, технологий и техники на период до 2010 года» и «Перечень критических технологий на период до 2010 года». В них планируется довести финансирование научных исследований и технологических разработок до 4 % от общего объема расходов федерального бюджета, что в 5 раз выше объемов финансирования 2002 г.

На мировом рынке высоких технологий Россия сохраняет свою конкурентоспособность по целому ряду направлений. Прежде всего это относится к производству и услугам в ракетно-космической промышленности и наукоемким отраслям оборонно-промышленного комплекса, включая участие в международных космических программах и экспорте вооружений. В России имеется потенциал для создания конкурентоспособной экспортной продукции, включая услуги, кроме вышеназванных, в таких отраслях, как оптоэлектроника, ядерные технологии, программное обеспечение, телекоммуникационное оборудование, разработка новых материалов.

Российская торговля технологиями с зарубежными странами имеет тенденцию к некоторому росту, но в целом остается скромной. К концу 90-х гг. XX в. по стоимости импорт в этой сфере превышал экспорт в 7 раз. Если экспортные соглашения реализуются преимущественно в сфере науки и научного обслуживания, то в импорте преобладают лицензии и инжиниринговые услуги, применяемые в промышленности. Роялти и лицензионные платежи в экспорте услуг не достигают 100 млн долл. В этой диспропорции отражается низкий внутренний спрос на инновации и недостаток средств на доведение изобретений и открытий до производственного применения.

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте определение услуг и торговли услугами. Чем услуги отличаются от товаров в вещественной форме?
2. Чем объясняется быстрый рост торговли услугами и увеличение их роли в международной торговле?
3. Какие проблемы решаются Генеральным соглашением по торговле услугами?
4. Что такое международный туризм? Почему возрастает спрос на туристские услуги?
5. Для чего введено международное определение понятия «турист (посетитель)»?
6. Что такое туристский бизнес? Как он развивается в России?
7. Почему показатели экспорта и импорта услуг, в том числе туристских, сократились в России в 1998—1999 гг.?
8. Что понимается под международными транспортными операциями? Какие рыночные агенты задействованы в них?
9. В каких направлениях развивается структура международных перевозок и международная транспортная система?
10. Что такое страны открытого судового реестра, какова их роль в международных перевозках?
11. С какими проблемами сталкивается транспортный комплекс России в системе международных перевозок?

12. Дайте понятие международной торговли технологиями и покажите, почему она является одной из наиболее динамично растущих сфер международного рынка услуг.

13. Раскройте роль и значение интеллектуальной собственности в современной мировой экономике.

14. Какие виды патентных лицензий вам известны?

15. Что понимается под ноу-хау и чем оно отличается от патента?

16. Что такое международные инжиниринговые услуги?

17. Что определяет лидерство развитых стран и ТНК на международном рынке технологий?

18. По каким направлениям Россия сохраняет научно-технический потенциал и конкурентоспособность на международном рынке технологий?

Раздел III

МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Глава 6

МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА

6.1. Сущность, причины и формы вывоза капитала

Точно так же, как экспорт и импорт товаров в совокупности образуют международную торговлю, вывоз и ввоз капитала в совокупности представляют собой международное движение (миграцию) капитала. Речь в данном случае идет о движении одного из важнейших факторов производства, который уходит из обращения внутри собственной («своей») национальной экономики и перемещается в другие страны. Вывоз капитала, его активная международная миграция (перелив) является одной из характерных черт современного мирового хозяйства.

Уже в начале XX в. вывоз капитала в мировой экономике по своей динамике опережал вывоз товаров, хотя они между собой взаимосвязаны: вывоз капитала часто способствует вывозу товаров и, наоборот, вывоз товаров нередко влечет за собой вывоз капитала.

Вывоз капитала — это изъятие части капитала из национального оборота данной страны и перемещение его в соответствующих формах в экономику зарубежных стран. При этом существенно, что за рубеж переносится не *акт реализации* прибыли, уже заключенной в цене экспортируемого товара или услуги, а *процесс ее создания*.

Размещение части национального капитала за границей и допуск иностранного капитала в национальную экономику означают формирование устойчивых экономических связей между хозяйствами двух стран, поскольку экспортируемый (или импортируемый) капитал становится частью воспроизводственного процесса страны конечного использования либо непосредственно (в форме предпринимательского капитала), либо опосредованно (в форме ссудного капитала).

Основной целью вывоза капитала является получение предпринимательской прибыли или ссудного процента (если вывозится ссудный капитал). Кроме этого преследуются цели завоевания новых сегментов мирового рынка и закрепления на них, т. е. цели собственно экспансии капитала.

Причины «выхода» капиталов за национальные государственные границы разнообразны. Традиционное марксистское экономическое учение исходило из того, что главной причиной вывоза капитала в эпоху империализма является относительный избыток капитала (монополии не всегда находят сферы достаточно прибыльного применения капитала в собственной стране). Отмечалось также, что техническая возможность вывоза капитала практически во все регионы мира появилась с распространением передовых средств транспорта в конце XIX — начале XX в.

Однако на рубеже XX—XXI вв. такое объяснение не является полностью адекватным.

Всемирный научно-технологический переворот привел к существенным изменениям в масштабах производства. В экономике промышленно развитых стран сохраняется и развивается сложная иерархия мельчайших, мелких, средних, крупных и крупнейших предприятий. В то время как первые три категории оперируют преимущественно в национальных границах, крупные и крупнейшие предприятия в поисках прибыльного приращения капитала стремятся освоить все больше мирового экономического пространства, что способствует:

- достижению экономии в масштабах производства;
- использованию более дешевой квалифицированной рабочей силы;
- использованию фактора неодинаковой обеспеченности различных регионов и стран природными ресурсами;
- проникновению на рынки стран, проводящих политику ограничения иностранного капитала;

- укреплению позиции фирм на существующих и потенциальных рынках сбыта продукции.

В современных условиях быть крупной компанией и замыкаться в национальных границах означает, как правило, утрату «темпа движения», а следовательно, ухудшает позиции в конкурентной борьбе. Сильным побудительным стимулом является стремление преодолеть тарифные и нетарифные ограничения, которые препятствуют проникновению импортных товаров на национальные рынки. Важным стимулом также является возможность диверсифицировать экономический и политический риски, получить доступ к более точной информации о конъюнктуре и перспективах сбыта и тем самым создать более твердые гарантии стабильности деятельности компании. Определенное значение имеет и стремление утвердиться в странах, рынки которых в будущем могут стать полем приложения капитала.

Наиболее полно разнообразие причин, побуждающих компании вывозить капитал за национальные границы, проявляется в условиях глобализации мирового хозяйства. Логика хозяйственного развития такова, что для упрочения своего положения крупная компания должна осваивать все мировое экономическое пространство. При этом в некоторых случаях предприятия компании могут оставаться в одной стране, однако сфера приложения будет намного шире. Примером такой глобальной компании можно считать «Майкрософт».

Экспорт государственного капитала также осуществляется в целях обеспечения национальных экономических интересов. Кроме того, не утратили своего значения и идеологические соображения. В ряде случаев экспорт государственного капитала ставит своей целью либо поддержать соответствующие политические режимы, либо способствовать их трансформации в желательном для кредитора направлении. Напротив, если правящий режим в той или иной стране проводит политику, находящуюся в резком противоречии с позицией кредитора, то в этом случае предоставление государственных кредитов такому режиму либо ограничивается, либо полностью прекращается.

Как и во внешней торговле, экспорт капитала из одной страны является импортом капитала для другой. Причины импорта капитала также разнообразны. Частные компании могут брать займы или создавать совместные предприятия с иностранными фирмами в целях разработки и освоения новых технологий, передового управленческого опыта, использования известных товарных знаков, укрепления своих позиций внутри страны и проникновения на мировые рынки. Государства стремятся создать благоприятные условия для достижения более высоких темпов экономического роста, структурной перестройки национальной экономики.

Однако последствия международного «перелива» капитала для стран — экспортеров и стран — импортеров капитала противоречивы. Например, в случае активного экспорта капитала данная страна расширяет свое присутствие в различных регионах мира, но при этом с уходом капитала могут обостриться собственные проблемы занятости (как было в 90-е гг. XX в. в Японии). С активным импортом (приходом) иностранного капитала у отечественного бизнеса данной страны может снизиться норма прибыли, однако при этом возрастет занятость и т. д.

Поэтому при привлечении иностранного капитала в данную страну должен учитываться целый ряд конкретных обстоятельств:

- структура национальной экономики и сложившаяся в ней специализация производства;
- состояние финансовой системы страны и финансовых рынков;
- уровень конкуренции в стране;
- положение в социальной сфере (занятость, жизненный уровень основной массы населения и др.).

В зависимости от указанных конкретных обстоятельств иностранный капитал может стать как фактором развития, так и, напротив, фактором обострения социально-экономических и политических противоречий (внутри государства и между государствами). Это зависит от решения ряда проблем:

- каковы масштабы иностранных инвестиций;
- в какие отрасли и регионы национальной экономики идет иностранный капитал и в каких формах;
- как регулируются в данной стране иностранные инвестиции и т. д.

Мировая практика свидетельствует, что иностранный капитал более охотно идет в страны со стабильным национальным законодательством, регулирующим иностранные инвестиции, с предсказуемой экономической политикой и устойчивым политическим режимом, с благоприятным **инвестиционным климатом**, под которым понимается **вся совокупность факторов (политических, экономических, юридических, социальных и др.), определяющая перспективы прибыльности (эффективности) вложения капитала и степень риска для инвестора**. В понятии инвестиционного климата внутренние и внешние (иностраные) инвестиции взаимосвязаны: если в страну по причинам неблагоприятного инвестиционного климата не поступает иностранный капитал, то скорее всего из нее будет «уходить» и отечественный капитал.

Поэтому на практике одновременно с понятием вывоза капитала существует и понятие «бегство капитала». Речь в данном случае идет, как правило, о ситуации массового оттока частных капиталов в связи с теми или иными проявлениями странового риска (нарастание экономической и (или) политичес-

кой нестабильности и (или) опасности обесценения национальной валюты).

Таким образом, экспорт и импорт капитала не могут быть удовлетворительно объяснены, если исходить из какой-либо одной причины. Уже сейчас можно предположить, что в число важнейших факторов, которые будут оказывать сильное воздействие на географическое распределение мировых инвестиций, войдет демографическая ситуация в промышленно развитых государствах в первой половине XXI в. Старение населения промышленно развитых стран приведет к необходимости поиска новых сфер и регионов использования капитала. Считается, что развивающиеся страны, в которых будет сосредоточена основная масса трудоспособного населения, могут стать ареной приложения капитала, накапливаемого в промышленно развитых государствах.

Формы вывоза капитала различаются по следующим критериям:

- 1) источники происхождения капитала;
- 2) характер использования капитала;
- 3) цели вложения капитала;
- 4) сроки вложения капитала.

Первая группа (по источникам происхождения капитала, т. е. кто является субъектом вложения капитала) включает в себя следующие формы:

- **государственный капитал:** субъектом вложений является государство, которое предоставляет ссуды, государственные займы, гранты, экономическую помощь. Движение государственного капитала осуществляется на основе межправительственных соглашений;

- **кредиты и иные средства, предоставляемые международными организациями (МВФ и др.);**

- **частный капитал** — средства, поступающие от негосударственных источников (юридических и физических лиц). Существенную роль здесь играют ведущие ТНК.

Вторая группа (по характеру использования) включает в себя:

- **вывоз предпринимательского капитала;**
- **вывоз ссудного капитала.**

Вложения предпринимательского капитала в страну могут происходить как путем создания филиала, так и за счет приобретения уже существующих в ней предприятий. К конкретным формам вывоза ссудного капитала относятся займы, кредиты, вложения средств в иностранные банки, покупка облигаций и акций иностранных компаний и др.

По целям вложения иностранные инвестиции подразделяются на *прямые и портфельные*.

Прямые иностранные инвестиции основаны на долгосрочных экономических интересах инвесторов. Они дают право собственности или фактического контроля над предприятием — объек-

том инвестиций. Достаточно длительное время к прямым инвестициям относили инвестиции, позволяющие получить пакет акций предприятия, составляющий не менее 25 % их общей стоимости. Однако в последние годы к прямым инвестициям относят инвестиции, которые обеспечивают не менее 10 % общей стоимости акций предприятия.

Портфельные инвестиции (не более 10 или 25 % общей стоимости акций предприятия) не дают права контроля над объектом вложений капитала, а только право на доход. Вкладывая капитал в ценные бумаги предприятия, инвестор не стремится к непосредственному участию в делах фирмы, а предпочитает получать дивиденды или процент.

В российской статистике к прямым инвестициям относят вложения капитала юридическими или физическими лицами, полностью владеющими предприятием или контролирующими не менее 10 % акций и акционерного капитала. К портфельным относят инвестиции на покупку акций, векселей или других ценных бумаг, которые составляют менее 10 % общего акционерного капитала предприятия.

В зависимости от *длительности срока вложений* ссудного капитала различают краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные вложения.

Следует иметь в виду, что помимо собственно вывоза капитала все большее значение приобретает реинвестирование прибылей, получаемых с заграничных инвестиций. Поэтому понятия «вывоз капитала» и «заграничные инвестиции» не совпадают.

К вывозу капитала тесно примыкает так называемая «*официальная помощь развитию*» — финансовая и техническая помощь, предоставляемая развивающимся странам в целях преодоления их социально-экономического отставания от промышленно развитых государств.

Существуют два основных канала для перетока финансовых средств в указанные страны: «официальное финансирование развития» и «официальная помощь развитию». Первое понятие шире второго и включает сумму «официальной помощи развитию» и всех других ресурсов, выделяемых по официальным каналам, за исключением государственных экспортных субсидий.

Финансовая помощь включает дары, займы, кредиты и субсидии. Нередко к понятию «помощь развитию» относят все перемещение капитала в развивающиеся страны (в предпринимательской и ссудной форме). Техническая помощь может предоставляться в виде передачи производственного опыта и научно-технических знаний на льготных условиях или безвозмездно. С этой целью в развивающихся странах для обучения национальных кадров создаются центры профессионально-технического обучения с оборудованными лабораториями и библиотеками и т. д. Как пра-

вило, этот вид помощи предусматривает направление экспертов и специалистов из стран-доноров, а также предоставление стипендий для студентов развивающихся стран.

Развивающиеся страны (помимо экономической, финансовой и технической) получают также продовольственную помощь, которая, как правило, предоставляется при чрезвычайных обстоятельствах, например, засухах, наводнениях и т. д. За последние 20 лет такая помощь нередко оказывалась целому ряду стран, прежде всего африканским.

Средства, направляемые по линии «официальной помощи развитию», должны удовлетворять следующим требованиям: 1) направляться на цели экономического развития и 2) содержать грант-элемент в размере не менее 25 % (при фиксированной ставке дисконта 10 %). Грант-элемент определяется как выраженное в процентах частное от деления разницы между нарицательной стоимостью займа и суммой будущих платежей по обслуживанию долга, дисконтированных по фиксированной ставке, на размер займа.

Несмотря на рост общего объема финансовых ресурсов, направляемых в 90-х гг. XX в. в развивающиеся страны, доля «официальной помощи развитию», выраженная в неизменных ценах, к концу десятилетия сократилась, что вызвало озабоченность общественности развивающихся стран и международных организаций.

6.2. Динамика и структура иностранных инвестиций в мировой экономике

К началу XXI в. международная миграция капитала приняла значительные масштабы. Однако если объемы и динамику прямых иностранных инвестиций можно оценить достаточно точно, то с портфельными инвестициями дать оценку ситуации сложнее: пакеты акций часто перепродаются, капитал может быстро прийти в страну, но так же быстро и уйти из нее.

В целом же на протяжении XX в. для мировой экономики была характерна тенденция нарастания динамичности движения капитала. При этом наблюдался сложный период с 1914 по 1945 г. (до конца Второй мировой войны), сопровождавшийся мировым экономическим кризисом 1929—1933 гг., когда иностранные инвестиции в целом увеличились только на 1/3.

После второй мировой войны начался динамичный рост иностранных инвестиций. За 10-летний период (с 1946 по 1955 г.) они возросли в 2 раза, впоследствии их увеличение вдвое происходило примерно каждые 6—7 лет. С 1981 по 1990 г. иностранные инвестиции возросли примерно в 4 раза. В итоге к 1990 г. прямые

накопленные иностранные инвестиции составили 1,76 трлн долл., а в 2000 г. они уже достигли уровня 6,3 трлн долл., что в 3,3 раза превышало уровень 1990 г. По своей стоимости это примерно одна шестая часть мирового ВВП. В конце 90-х гг. XX в. ежегодный приток прямых иностранных инвестиций превысил 1 трлн долл., составив в 2000 г. 1 271 млрд долл. Однако в 2001 г. этот показатель снизился, по данным ЮНКТАД, до 735 млрд долл., а в 2002 г. — до 651 млрд долл., а в 2003 г. до 633 млрд долл. С 2004 г. начался рост прямых иностранных инвестиций, а в 2005 г. они составили уже 897 млрд долл.

В XX в. произошли кардинальные сдвиги в географическом распределении экспорта капитала. В колониальную эпоху основными объектами вывоза капитала являлись преимущественно колонии и зависимые страны. После распада колониальной системы направление потоков капитала изменилось: начался интенсивный капиталобмен между промышленно развитыми странами. В 80-х гг. XX в. даже существовали опасения, что развивающиеся страны окажутся на обочине международного движения капитала.

В начале XXI в. рейтинги стран — крупнейших экспортеров и импортеров капитала (по накопленным прямым иностранным инвестициям) выглядели следующим образом:

а) страны — экспортеры капитала (США, Великобритания, Япония, Германия, Франция, Нидерланды, Швейцария, Италия, Гонконг, Канада);

б) страны — импортеры капитала (США, Великобритания, Китай, Германия, Франция, Канада, Австралия, Нидерланды, Испания, Бельгия).

Анализ данных по экспорту и импорту прямых иностранных инвестиций свидетельствует о следующих характерных тенденциях в международной миграции капитала.

1. В «десятку» ведущих стран — экспортеров капитала входят все 7 ведущих промышленно развитых стран мира — «большая семерка» (США, Великобритания, Япония, Германия, Франция, Италия, Канада).

2. США являются лидером и по экспорту и импорту прямых инвестиций (с превышением экспорта над импортом).

Если в 1980 г. суммарный отток (экспорт) капитала из США более чем в 2,6 раза превышал его приток (импорт), то в результате рейганомики (экономической политики времен президента Р. Рейгана) суммарный объем накопленного притока капитала приблизился к объему оттока, и это положение сохранялось на протяжении 90-х гг. XX в. Приток капитала, вне сомнения, стал одним из факторов стимулирования экономического роста США в период 90-х гг. XX в.

3. В списке ведущих стран — экспортеров капитала Япония занимает 3-е место, а в «десятке» ведущих стран — импортеров капи-

тала она отсутствует (это связано с тем, что на протяжении 90-х гг. Япония ограничивала приток в страну иностранных инвестиций и лишь в 1999 г. она несколько ослабила ограничения).

4. Хотя оба списка (экспортеров и импортеров капитала) состоят в основном из развитых стран, однако в списке стран — импортеров капитала 3-е место уже в 1999 г. занял Китай, последние 20 лет активно привлекающий иностранные инвестиции.

5. В «десятку» ведущих стран — экспортеров капитала входят 6 европейских государств (Великобритания, Германия, Франция, Нидерланды, Швейцария, Италия). Кроме Швейцарии, все они являются членами ЕС. В целом же в Западной Европе сконцентрировался мощный экспортный потенциал прямых иностранных инвестиций, причем характерно, что основная их часть перемещается внутри самой Западной Европы (прежде всего в рамках ЕС).

Вне Европы главным объектом вывоза капитала западноевропейских стран являются США и Канада. К концу XX в. фактически сформировалась «инвестиционная ось» США — ЕС. При этом почти половина инвестиций идет на операции по слиянию с зарубежными фирмами и их поглощение.

6. В целом в общей совокупности потоков экспорта и импорта капитала в мировой экономике господствует «триада»: США и Канада — ЕС — Япония. На эти страны приходится примерно 4/5 общего накопленного объема вывезенных и ввезенных прямых иностранных инвестиций.

7. Однако несмотря на господство указанной «триады» государств в мировой экономике происходит расширение круга стран, участвующих в мировом инвестиционном процессе. Фактически в этот процесс вовлечены все страны мира, выступающие как экспортеры, импортеры капитала, либо и в том и в другом качестве одновременно.

8. Развивающиеся государства в целом сохраняют свое положение стран — импортеров капитала. В 90-е гг. XX в. приток капитала в развивающиеся страны в относительном выражении опережал его ввоз в развитые страны.

Причины указанных выше сдвигов не только в сфере политики. На первом этапе после обретения независимости развивающиеся страны прилагали активные усилия по национализации и ограничению иностранного капитала. Еще более важным явилось то обстоятельство, что распад колониальной системы совпал с началом мирового технологического сдвига, предъявлявшего повышенные требования к качеству подготовки рабочей силы. Страны, освободившиеся от колониальной зависимости, в большинстве своем не имели современной системы образования и высококвалифицированной рабочей силы, поэтому не могли представлять серьезный интерес для ТНК, действующих в обрабатывающей промышленности. А кроме того, увеличение объе-

мов внешнего долга развивающихся государств в 70-х гг. XX в., переросшее в 80-х гг. XX в. в кризис задолженности, также не способствовало росту зарубежных инвестиций в эти страны.

Однако ситуация начала быстро изменяться в 90-е гг. XX в. Повышение уровня экономического развития и качества подготовки рабочей силы в освободившихся странах, а также фундаментальные сдвиги в мировом хозяйстве привели к значительному увеличению перетока частного капитала на периферию мирового хозяйства. В 2000 г. накопленный объем прямых частных инвестиций там превысил 2 трлн долл., а на конец 2002 г. — 2,33 трлн долл.

Тем не менее приток частного капитала увеличивается только в те страны, где ему может быть найдено прибыльное использование с приемлемой степенью риска, поэтому в государствах Тропической Африки суммарные (т. е. без ЮАР) прямые частные инвестиции на конец 2002 г. составили 120 млрд долл. Для сравнения: в экономику Сингапура было на ту же дату вложено на ту же дату вложено 124 млрд долл.

Однако целый ряд развивающихся стран (например, Гонконг, другие новые индустриальные страны) выступают в роли крупных экспортеров капитала, осуществляя весьма выгодные вложения за рубежом. Так, доходы Кувейта от заграничных вложений во второй половине 90-х гг. XX в. превысили 40 % суммарного экспорта этой страны. В абсолютных размерах накопленный объем вывезенного из развивающихся стран капитала в 1990—2000 гг. увеличился более чем на 710 млрд долл.

9. Роль стран с переходной экономикой (к числу которых относится и Россия) в мировом инвестиционном процессе остается скромной. Однако в 90-е гг. XX в. значительно активизировалось привлечение иностранного капитала в страны Центральной и Восточной Европы (прежде всего в Венгрию, Польшу и Чехию). По накопленным прямым иностранным инвестициям этот регион обогнал развивающиеся страны Африки (что служит косвенным подтверждением того, что современное производство требует не только благосклонного отношения государства к иностранным инвестициям, но прежде всего квалифицированной рабочей силы).

Глобализация мировой экономики в конце XX в. придала новый импульс перемещению капиталов между странами. В конце 90-х гг. XX в. ежегодный приток иностранного капитала вплотную подошел к отметке 1 трлн долл. Однако в начале текущего десятилетия он снизился прежде всего по причине замедления темпов экономического роста в группе стран с развитой рыночной экономикой. В 2000 г. приток прямых иностранных инвестиций впервые приблизился к 1,3 трлн долл.

В целом можно сделать следующий вывод: несмотря на неравномерность распределения вывоза капитала, между различными

регионами мира и отдельными странами формируется более целостный (интегрированный) мировой рынок капиталов, который становится глобальной системой аккумуляции свободных денежных ресурсов и их предоставления в распоряжение деловых структур и государственных органов различных стран на принципах конкуренции.

6.3. Роль свободных (специальных) экономических зон в мировом движении капитала

В мировом хозяйстве имеются анклав¹, в которых движение капитала имеет ярко выраженную специфику. Появление зон с особым экономическим статусом, так называемых свободных (специальных) экономических зон (СЭЗ) стало одной из характерных особенностей мировой экономики в последние десятилетия XX в.

Свободная экономическая зона — часть территории государства с особым, льготным режимом хозяйственной, инвестиционной и внешнеторговой деятельности. Сама идея создания СЭЗ проста: если данная страна в данный момент времени по каким-либо причинам не может пойти на широкое (полное) открытие своей экономики для иностранного капитала (например, она проводит курс на импортозамещение, что требует осуществления определенных протекционистских мер), то она может «открыть себя» для мировых хозяйственных связей в рамках конкретных, более или менее компактных территорий. В рамках таких территорий (зон) создается специальный (особый), более благоприятный, чем на территории всей страны, инвестиционный климат для зарубежных инвестиций и льготный внешнеторговый режим.

В виде части территории может выступать отдельное предприятие (или группа предприятий). В этом случае говорят о функциональном подходе к образованию СЭЗ. Однако более распространен другой подход — территориальный, согласно которому особый режим получают все предприятия, расположенные на территории, определенной как СЭЗ.

Основными признаками СЭЗ являются:

- определенная обособленность зоны от остальной территории страны в хозяйственном, торговом, валютно-финансовом отношениях;
- беспошлинный или льготный режим ввоза и вывоза товаров;
- создание льготных условий экономической деятельности и финансовых стимулов для иностранных инвесторов, вплоть до снятия каких-либо ограничений на их деятельность;

¹ Территория или часть территории одного государства, окруженная со всех сторон территорией другого государства.

- существенно более тесная связь с мировым рынком, чем у национальной экономики в целом.

Ныне в мире насчитывается несколько тысяч зон с особым режимом хозяйственной деятельности. При этом выделяются их различные виды:

- зоны беспошлинной (свободной) торговли;
- экспортные промышленные зоны (или зоны поощрения экспорта);
- зоны развития новых и высоких технологий (технопарки, технополисы);
- специальные экономические зоны (аглополисы, экологические зоны или экополисы, туристские зоны);
- комплексные, многоотраслевые свободные зоны.

Особым видом СЭЗ являются **оффшорные зоны**.

В мировой хозяйственной практике широкую известность получили специальные экономические зоны, созданные в конце 70-х гг. XX в. в юго-восточных районах Китая. Успешный опыт, накопленный этой страной в первые годы функционирования зон, позволил в середине 80-х гг. XX в. увеличить число специальных экономических зон. Важнейшими факторами, обеспечившими успех, стали продуманная и последовательная налоговая политика, а также стабильность нормативной базы.

Стремление использовать в условиях России международный опыт вылилось в образование целого ряда свободных экономических зон (в частности, в Калининградской области, СЭЗ «Находка» в Приморском крае). Однако практика их функционирования показывает, что они не стали ускорителем экономического роста и в целом пока не оправдали возлагавшихся на них надежд, хотя и позволили решить некоторые локальные проблемы. В связи с этим были приняты в июле 2005 г. Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», а в июне 2006 г. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».

В этих документах особая экономическая зона (ОЭЗ) рассматривается как определяемая Правительством РФ часть территории России, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности. Целями создания ОЭЗ являются развитие обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей, производства новых видов продукции, транспортной инфраструктуры.

Основными типами ОЭЗ в России, в соответствии с указанными законами, являются: промышленно-производственные; технико-внедренческие; туристско-рекреационные.

В 2006 г. также рассматривался вопрос о дополнении указанных типов ОЭЗ портовыми экономическими зонами.

Для управления ОЭЗ в России было создано Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами.

Глобализация мировой экономики, наиболее ярко проявившаяся в финансовой сфере, по-новому высветила проблему **оффшорных финансовых центров или зон**, которых в мире насчитывается несколько десятков. Под **оффшорным финансовым центром** понимается территория, на которой созданы льготные условия для деятельности нерезидентов, т. е. юридических и физических лиц, с точки зрения банковского и валютного законодательства не имеющих центра экономической деятельности на данной территории. Географически оффшорный финансовый центр может представлять собой целое государство (как правило, небольшое по территории) или часть государства. Примерами первого рода могут служить Люксембург, Лихтенштейн в Европе; Белиз, Панама в Центральной Америке; Бахрейн, Ливан на Ближнем Востоке; Сингапур в Азии, а также некоторые островные государства в Океании и Карибском регионе. Ко второму роду оффшорных центров относится Дублин. В некоторых случаях термин «оффшорные центры» используется в более широком смысле — для характеристики мировых финансовых центров.

Созданный в мае 2000 г. при поддержке глав центральных банков и министерств финансов стран «большой семерки» «Форум финансовой стабильности», основной задачей которого является определение системных рисков при развитии глобальной экономики и создание международных правил и стандартов для финансовых институтов, опубликовал рейтинг надежности («прозрачности») оффшорных зон:

- в первую группу вошли: Гонконг, Сингапур, Люксембург, Швейцария, Дублин, острова Гернси, Мэн и Джерси;
- вторую группу составили: Андорра, Бахрейн, Барбадос, Бермуды, Гибралтар, Лабуан (Малайзия), Макао, Мальта, Монако;
- к третьей группе отнесены: Антилья, Антигуа и Барбуда, Аруба, Белиз, Британские Виргинские острова, Каймановы острова, острова Кука, Коста-Рика, Кипр, Ливан, Лихтенштейн, Маршалловы острова, Маврикий, Науру, Антильские острова (Нидерланды), острова Ниуэ, Панама, острова Сент-Китс и Нвейс, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины, Самоа, Сейшелы, Багамы, Теркс и Кайкос, Вануату.

В оффшорных финансовых центрах сосредоточена значительная часть мировых финансовых активов, по некоторым оценкам, до 6 трлн долл. В этих центрах открыты либо филиалы, либо дочерние структуры крупнейших банков мира. Так, например, на Бермудских островах зарегистрировано около 1,5 тыс. страховых компаний.

Привлекательность оффшорных центров объясняется прежде всего льготным налоговым режимом для нерезидентов: налог на

предпринимательскую деятельность либо отсутствует, либо незначителен; отсутствует подходящий налог, а уровень конфиденциальности чрезвычайно высок. Именно поэтому оффшорные финансовые центры в ряде случаев рассматриваются как налоговые «убежища» (налоговые «гавани»), в которых для иностранных юридических и физических лиц также устанавливается льготный налоговый режим (полное или частичное освобождение от уплаты налогов).

Одним из последствий глобализации стало обострение проблемы сбора налогов государственными органами. Перевод штаб-квартир многих компаний в оффшорные центры явился излюбленным способом ухода от уплаты налогов. По данным ОЭСР, использование налоговых убежищ в 90-х гг. XX в. возрастало экспоненциальными темпами. Поэтому ОЭСР в 2000 г. опубликовала доклад, где в обобщенном виде содержатся материалы по недобросовестной налоговой практике. ОЭСР предала гласности список 35 оффшорных финансовых центров, которые своими чрезмерно льготными налоговыми правилами наносят ущерб международной торговле и инвестициям. Первоначальная реакция ряда оффшорных центров была весьма негативной. Однако следует ожидать дальнейшего ужесточения налоговой практики, поскольку уклонение от уплаты налогов в некоторых случаях достигает огромных масштабов. В ноябре 2000 г. ОЭСР предложила 35 налоговым гаваням, занесенным в «черный список», принять коллективное обязательство по обеспечению более высокой степени прозрачности экономики и налаживанию сотрудничества с ОЭСР в деле борьбы с уклонением от уплаты налогов. В этом случае ОЭСР не будет будировать вопрос о введении санкций против оффшорных центров, оказавшихся в этом списке.

Следует отметить, что многие оффшорные финансовые центры хотя и имеют безукоризненную репутацию, поскольку желают развивать свой оффшорный бизнес в течение длительного времени и понимают необходимость сотрудничества с мировыми деловыми кругами.

6.4. «Утечка» и «бегство» капитала: мировые тенденции и практика России

Кроме обычных, «законных» существуют и другие формы вывоза капитала, связанные с понятиями его «утечки» и «бегства». В данном случае имеются в виду нелегальный перевод денежных средств за границу или отказ от их репатриации в нарушение действующего нормативного режима.

К нелегальным формам «утечки» капитала из страны относятся.

- сокрытие, полный или частичный неперевод, невозвращение в установленные сроки экспортной валютной выручки;

- невозврат валютной выручки под предлогом форс-мажорных и иных обстоятельств;
- фиктивные импортные контракты и непогашение импортных авансов;
- необоснованные авансовые отчисления при импорте в счет будущих поставок товаров, которые нередко не осуществляются вообще;
- искусственное занижение по договоренности с иностранными партнерами цен на экспортируемую продукцию и завышение цен на импортируемую продукцию (в таком случае ценовая разница в виде валютной выручки «оседает» за рубежом);
- «уход» капитала из страны на основе осуществления неэквивалентных бартерных («товар на товар») операций во внешней торговле (с занижением экспортных и завышением импортных цен);
- перечисление на счета иностранных фирм валютных средств в счет оплаты фиктивных импортных услуг (маркетинговых, информационных, консалтинговых и т. д.);
- внесение страхового депозита в иностранный банк для получения кредита (сам кредит при этом не берется);
- нелегальный экспорт, используемый в тех случаях, когда отечественные экспортеры могут обойти процедуры таможенного контроля (в России это проявляется, например, при экспорте рыбы и морепродуктов);
- контрабандный экспорт;
- нелегальный вывоз иностранной валюты;
- вывоз капитала частными лицами с помощью кредитных карточек и др.

Все указанные формы получили распространение в России. Некоторые исследователи данной проблемы добавляют к указанным формам утечки капитала и другие (специфические), свойственные лишь России, формы:

1. «Уход» ресурсного капитала (природных ресурсов).

Природные ресурсы являются одним из основных составляющих национального богатства России, наиболее активно используемой развитыми странами с рыночной экономикой. Через внешнюю торговлю природными ресурсами, по имеющимся оценкам, из РФ ежегодно осуществляется чистый «уход» капитала в размере не менее 20 млрд долл. По оценкам западных экспертов, при цивилизованной торговле ресурсами Россия смогла бы ежегодно получать прибыль в размере до 100 млрд долл.

2. «Уход» производственного капитала (как правило, ограниченный той его частью, которая по своему технологическому уровню обеспечивает необходимое качество производимой продукции). Примером такого специфического вида «ухода» из страны капитала является, в частности, толлинг. Здесь зарубежный партнер (толлингер) сам приобретает сырье, оплачивает его

переработку и вывозит за рубеж. При этом сырье не облагается НДС, так как произведенная из него продукция идет на экспорт. По схеме толлинга работает значительная часть алюминиевой промышленности России — из нашей страны на мировой рынок поставляется ежегодно около 3 млн т — 80 % производимого алюминия. При этом 89 % этого объема производится именно по толлинговой схеме.

3. «Утечка» интеллектуального капитала, представляющая собой как «утечку» самих носителей научных, научно-технических знаний (ученых, научно-технических работников, инженеров), так и научной продукции (знаний, изобретений, ноу-хау).

В настоящее время имеются различные оценки масштабов «бегства» капитала из России: большинство исследователей этой проблемы оценивают его масштабы в 180—200 млрд долл., однако некоторые из них (с учетом указанных выше специфических форм ухода капитала) полагают, что в 90-е гг. XX в. из России ушло примерно 300 млрд долл.

Свою роль в решении некоторых из указанных проблем призван реализовать Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». В России создана и действует Федеральная служба по финансовому мониторингу, занимающаяся финансовыми расследованиями. Россия активно сотрудничает с Международной группой по борьбе с финансовыми злоупотреблениями (ФАТФ — FATF, Financial Action Task Force). В 2003 г. Россия стала членом этой организации.

6.5. Международное движение капитала и проблемы внешнего долга в современной мировой экономике

Как уже отмечалось, формы вывоза капитала (по характеру использования) включают вывоз предпринимательского и ссудного капитала. При этом к международному движению ссудного капитала относится предоставление на коммерческих условиях займов, кредитов, ссуд, по которым принимающая сторона обязана платить. Однако многие страны мира нередко оказываются в положении, связанном с невозможностью не только погашать полученные займы, кредиты, ссуды, но и нормально их обслуживать, т. е. своевременно платить по ним проценты. Таким образом в мировой экономике возникает проблема внешнего долга (внешней задолженности), которая является одной из наиболее острых и сложных для начала XXI в.

В Британской энциклопедии **внешний долг** определяется как долг, **находящийся в собственности нерезидентов, иностранных кредиторов**

или государств. О масштабности проблемы внешнего долга в современной мировой экономике свидетельствует тот факт, что в 1993 г. суммарный объем непогашенных международных долговых обязательств составлял 2024 млрд долл., в 2000 г. он превышал 6 трлн долл., а летом 2005 г. уже был более 13 млрд долл. Часть внешнего долга, по которой отвечают официальные государственные органы (если они сами брали в долг за рубежом или давали свои гарантии по оплате долговых обязательств частных фирм, банков и местных органов власти) называется *государственным (официальным) внешним долгом*, помимо которого имеет место и *частный внешний долг* — долговые обязательства частных компаний, банков и местных органов власти, не гарантированные государством.

В развивающихся странах и в странах с переходной экономикой государственный внешний долг, как правило, существенно больше частного долга. На 1 января 2000 г. государственный внешний долг России составлял 158,4 млрд долл. (из которых на кредиты правительств иностранных государств приходилось 66,5 млрд долл.; на кредиты иностранных банков и фирм — 39,4 млрд долл.; на государственные ценные бумаги, выраженные в иностранной валюте, — 26,7 млрд долл.; на кредиты ЦБ РФ — 6,4 млрд долл.). Вместе с частным внешним долгом общий внешний долг России превышал 220 млрд долл. Однако затем в результате последовательной политики Правительства РФ государственный внешний долг России существенно сократился и составил на 1 января 2006 г. 71,4 млрд долл.

Однако государственный внешний долг России не является самым большим в мире. Крупными странами-должниками являются США, Бразилия, Канада, Китай, Австралия, Республика Корея, Мексика, Индия, Аргентина, Франция.

США действительно являются крупнейшим должником в современном мире. Однако ясно, что сами по себе абсолютные масштабы внешнего долга еще не свидетельствуют о степени остроты его обслуживания и погашения. Степень тяжести проблемы внешнего долга для экономики той или иной страны определяется такими показателями, как отношение суммы внешнего долга страны-должника к ее ВВП или объему экспорта товаров и услуг из этой страны; отношение суммы обслуживания внешнего долга к объему экспорта товаров и услуг из данной страны. Однако США имеют самый большой ВВП в мире (более 11 трлн долл.). Аналогична ситуация и у других ведущих стран мира, также имеющих большой внешний долг. Эти страны одновременно являются и крупнейшими кредиторами, поэтому степень доверия к ним как должникам высока. Например, одними из крупнейших держателей государственных ценных бумаг США являются граждане Японии. Другое дело — бедные страны, которые готовы брать в долг под высокие проценты, но, как правило, оказываются не в состоя-

нии этот долг вернуть. Растущий внешний долг у таких стран в конечном итоге создает ситуацию так называемой «долговой петли» (ситуация, при которой все новые внешние заимствования идут главным образом на погашение ранее полученных займов, кредитов, ссуд). Иногда страны-должники отказывались от своих обязательств по обслуживанию внешнего долга (подобную ситуацию называют *дефолтом*). Подобные примеры были в Турции в 1875 г., Перу и Египте — в 1876 г., Греции — в 1893 г., Бразилии — в 1898 и 1914 гг., в России — в 1917 г. В современных условиях и страны-должники и страны-кредиторы стараются не доводить ситуацию до дефолта.

Для того чтобы не оказаться в ситуации «долговой петли», правительства стран-должников должны проводить активную политику по управлению своим внешним долгом. Главное здесь — с одной стороны, использовать внешние заимствования для достижения намеченных страной целей (социально-экономические, научно-технические, производственные, структурные), а с другой — решать проблемы непосредственно уменьшения внешнего долга.

Правительство России стремится активно работать со своими кредиторами, решая проблемы «старого» долга, который достался ей в наследство от бывшего СССР (Россия взяла на себя все пассивы и активы Советского Союза), и собственно российского долга. В феврале 2000 г. России удалось заключить соглашение с Лондонским клубом (объединяющим крупнейшие банки-кредиторы) по списанию более 36 % общей суммы долга членам этого клуба, составляющей около 32 млрд долл.

В результате существенного улучшения общего экономического положения России начиная с 1999 г., улучшения внешнеэкономической конъюнктуры страны (связанного прежде всего с повышением цен на нефть в мировой торговле), а также проводимой Правительством РФ последовательной политики по сокращению внешнего долга к 2006 г. удалось существенно сократить его масштабы. Если рассчитывать внешний долг по международной методологии, как это делает Центральный банк Российской Федерации (по которой он включает долг федеральных органов управления, долги субъектов РФ, долг банковской системы России, долг нефинансовых предприятий и организаций), то в начале 2003 г. внешний долг России составлял 145 млрд долл., в начале 2005 г. — 97,4 млрд долл., а в начале 2006 г. — уже 71,4 млрд долл.

В 2005—2006 гг. Россия досрочно погасила свои долговые обязательства. Сначала она в январе 2005 г. досрочно выплатила Международному валютному фонду 3,3 млрд долл. и рассчиталась с ним. Затем Россией были досрочно погашены свои долговые обязательства перед Парижским клубом ведущих стран-кредиторов (в 1997 г. РФ сама стала его членом): в июле 2005 г. — 15 млрд долл., в августе 2006 г. — 21,3 млрд долл. В результате государственный

внешний долг России сократился до уровня всего лишь в 9 % от ВВП страны. Это очень благоприятный показатель, поскольку в мировой практике (в частности, в рамках Европейского союза) допустимым для страны считается иметь внешний долг в объеме до 60 % ВВП. Однако проблемой для страны остается растущий внешний долг российского корпоративного бизнеса.

Одновременно с этим Россия является одним из крупных кредиторов. Доставшийся ей в наследство от СССР внешний долг других стран составлял в 1992 г. до 147 млрд долл., но после списания и погашения его части должниками он составлял к началу 2006 г. 72,3 млрд долл.

6.6. Регулирование международного движения капитала

Учитывая огромные масштабы международного движения капитала и растущую степень его воздействия на национальные экономики стран мира, данный процесс не может быть стихийным, должны применяться соответствующие меры и инструменты его регулирования.

В реальной практике существуют два вида регулирования международного движения капитала: государственное и международное.

Государственное регулирование международного движения капитала. Одна из важнейших тенденций в международном движении капитала — активное воздействие государства на этот процесс. При этом государство осуществляет следующие основные функции:

- 1) регулирования;
- 2) контроля;
- 3) стимулирования.

Однако в государственном регулировании международного движения капитала существует определенное противоречие. С одной стороны, государства стремятся снять существующие ограничения в международном движении капитала, а с другой — принимают меры по его ограничению.

Это касается, например, прямых иностранных инвестиций, поскольку их осуществление связано с расширением прав собственности иностранных инвесторов или усилением контроля с их стороны за отечественными предприятиями, а значит, отражается и на национальных экономических интересах стран, принимающих капитал. Характерно, что в большинстве стран мира вывоз капитала за границу регулируется в меньшей степени, чем приток (импорт) капитала.

Основу государственного регулирования международного движения капитала составляют национальные законы (например, об иностранных инвестициях), постановления правительств и различного рода административные процедуры. Для решения задач

привлечения иностранных инвестиций государство предоставляет иностранным инвесторам *национальный режим* принимающей стороны. Это значит, что условия хозяйственной деятельности для иностранных инвесторов и их предприятий должны быть не хуже, чем для хозяйствующих субъектов (резидентов) данной страны.

Однако иностранные инвестиции на практике нередко связаны с особыми, дополнительными политическими и коммерческими рисками, расходами, с которыми не сталкиваются резиденты — хозяйствующие субъекты страны, принимающей капитал. Поэтому в национальном законодательстве некоторых принимающих иностранных инвестиции стран нередко предусматривается предоставление иностранным инвесторам *дополнительных льгот*:

- освобождение на определенный срок (от 2 до 10 лет) от налогов на доходы, прибыль и дивиденды;
- предоставление льготного режима налогообложения в отношении реинвестиций (когда часть полученной прибыли снова вкладывается в развитие предприятия);
- льготный режим налогообложения (вплоть до освобождения от налогов вообще) заработной платы и других видов вознаграждений иностранных специалистов, которые привлекаются в инвестиционные проекты на контрактных началах;
- освобождение от таможенных пошлин постоянно и временно ввозимого имущества, оборудования и т. д., которое идет на развитие производства экспортной продукции (на внутреннем рынке страны, принимающей капитал) при условии, что это оборудование отсутствует.

Если законодательство страны, принимающей капитал, изменяется в худшую для инвестора сторону, то в течение определенного времени для уже действующих инвестиционных проектов правовые нормы остаются прежними.

Однако для государственного регулирования международного движения капитала в целом характерна следующая тенденция — льготный режим для иностранных инвесторов обеспечивают, как правило, некоторые развивающиеся страны или страны с переходной экономикой. Главными же участниками процесса международного перелива (экспорта и импорта) капитала являются развитые страны с рыночной экономикой. Поэтому, стремясь расширить «поле» своей инвестиционной деятельности и вовлечь в нее все большее количество стран, развитые страны ориентируются не на льготный инвестиционный режим, а на все более единообразный рыночный инвестиционный режим (фактически они выступают против «сманивания» иностранных инвесторов отдельными странами путем предоставления им льготного режима).

Существенную роль в регулировании международного движения капитала играют *страны базирования капитала*, которые вме-

сте со странами, принимающими капитал, часто оказывают поддержку иностранных инвестиций в различных формах, например:

1) предоставление государственных гарантий. Правительства, заинтересованные в экспорте отечественного капитала, могут предоставлять национальным («своим») инвесторам гарантии возврата полной (всей) суммы вложенного капитала или его части за счет государственных средств (например, в ситуации невозврата капитала по причинам национализации, стихийных бедствий, невозможности перевода прибыли, неконвертируемости национальной валюты принимающей страны и других непредвиденных обстоятельств). Существенными из предоставляемых гарантий являются гарантии принимающей стороны обеспечить свободу вывоза прибыли и репатриации капитала. Положения о гарантиях иностранных инвестиций принимаются правительствами государств, принимающих и вывозящих капитал. Они также содержатся в двусторонних и многосторонних (иногда региональных) соглашениях стран. На многосторонней основе вопросами гарантий инвестиций занимается созданное под эгидой МБРР Многостороннее агентство по гарантии инвестиций (МАГИ);

2) страхование иностранных инвестиций. Оно производится как государственными, так и частными страховыми агентствами. Инвестор при этом приобретает страховку от обусловленных в ней (страховке) рисков. Национальные агентства и страховые компании страхуют только своих прямых инвесторов;

3) урегулирование инвестиционных споров. Это урегулирование возможно на основе:

- национального законодательства принимающей страны или национального законодательства страны базирования прямого инвестора;

- международного арбитража;

4) исключение двойного налогообложения.

Суть этой формы поддержки инвесторов состоит в следующем. Если фирма оперирует сразу в нескольких странах, то правительства всех этих стран могут стремиться обложить ее национальным налогом на прибыль. Поэтому в соответствии с соглашениями между странами об исключении двойного налогообложения иностранная фирма платит в принимающей стране только ту часть налога, которую она не заплатила в стране базирования. В практической реализации этой формы поддержки инвесторов проявляется закономерность: чем более развита страна и чем более в ней развита внешнеэкономическая деятельность отечественного бизнеса, тем больше она заинтересована в исключении двойного налогообложения;

5) административная и дипломатическая поддержка.

Страны базирования капитала обычно поддерживают своих прямых инвесторов за рубежом. Правительства этих государств ведут переговоры с правительствами стран, принимающих инвестиции, о

создании наиболее благоприятных условий для национальных (отечественных) инвесторов. Кроме того, национальным инвесторам оказывают поддержку торговые представительства, аппараты экономических советников посольств стран, вывозящих капитал, и т. д.

Международное многостороннее регулирование. Помимо двусторонних соглашений по иностранным инвестициям осуществляются и различные формы многостороннего регулирования, связанные с подписанием и реализацией соответствующих универсальных соглашений или конвенций.

Уже в 1965 г. в Международном центре по урегулированию инвестиционных споров МБРР была принята так называемая Вашингтонская конвенция — «О разрешении инвестиционных споров между принимающими государствами и иностранными частными инвесторами». В 1985 г. была принята Сеульская конвенция о создании Международного агентства по страхованию иностранных частных инвестиций МБРР

Развитые формы многостороннего регулирования иностранных инвестиций используются в деятельности региональных интеграционных группировок и торгово-экономических союзов, таких как ЕС, НАФТА и др. Здесь формируются или уже сформированы единые или сопоставимые инвестиционные режимы.

Однако наиболее универсальным, с точки зрения степени охвата стран современного мира, является принятое в рамках ВТО Соглашение по связанным с торговлей инвестиционным мерам (ТРИМС — *TRIMS, Trade Related Investment Measures*), в котором зафиксирован целый ряд положений, связанных с проблемами страхования, урегулирования инвестиционных споров, занятости, трудовых отношений.

ТРИМС запрещает своим участникам использовать ограниченный круг мер торговой политики, которые могли бы оказывать влияние на иностранные инвестиции и которые можно было бы рассматривать как меры, противоречащие режиму наибольшего благоприятствования и национальному режиму. Например, нельзя принуждать иностранных инвесторов использовать в порядке, предписанном национальным законодательством, определенную долю национальных товаров для производства своей продукции, а также требовать от предприятия с иностранными инвестициями покупки импортной продукции только в определенной пропорции по отношению к национальной продукции. Наконец, в соответствии с ТРИМС нельзя требовать от иностранного инвестора обязательного экспорта фиксированной доли произведенной им продукции.

Контрольные вопросы и задания

1. Раскройте основные цели и причины вывоза капитала в современных условиях.

2. В чем проявляются противоречия между принимающей и вывозящей капитал сторонами? Проиллюстрируйте эти противоречия на реальных примерах.

3. Дайте классификацию форм вывоза капитала по следующим критериям:

- источникам происхождения;
- характеру использования;
- срокам вложения;
- целям вложения.

4. Покажите разницу между прямыми и портфельными иностранными инвестициями.

5. Что представляет собой «официальная помощь развитию», с чем связаны проблемы ее осуществления в настоящее время?

6. Какие основные тенденции в динамике и структуре прямых иностранных инвестиций проявились в мировой экономике во второй половине XX в.? Назовите страны, являющиеся крупнейшими экспортерами и импортерами прямых инвестиций.

7. Перечислите основные виды свободных (специальных) экономических зон в мировой экономике. Что представляют собой оффшорные зоны, как оценивается их роль в современной мировой экономике?

8. Что такое «утечка» («бегство») капитала из России? Каковы причины, последствия и основные формы «утечки» («бегства») капитала из России?

9. Охарактеризуйте масштабы и остроту проблемы внешнего долга в современной мировой экономике. Какие проблемы в этой области стоят перед Россией?

10. Раскройте содержание и охарактеризуйте основные формы государственного и многостороннего регулирования международного движения капитала.

Глава 7

ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

7.1. Место и роль иностранного капитала в экономике России

Россия, являясь составной частью мирового хозяйства, участвует во всех протекающих в нем процессах, в том числе в международной миграции капитала, как его импортер (страна принимающая, ввозящая капитал), так и его экспортер (страна, вывозящая капитал).

По вопросу привлечения в Россию иностранного капитала у нас в стране существуют диаметрально противоположные точки зрения:

1) иностранный капитал следует привлекать в максимальной степени, снимая при этом все барьеры и ограничения;

2) иностранные инвестиции при их неограниченном и нерегулируемом притоке в экономику России таят в себе опасность утраты страной национальной экономической, а вслед за ней, возможно, и политической независимости.

Исходя из положений второй точки зрения делается вывод о том, что иностранные инвестиции нужно привлекать в страну только в ситуациях инвестиционных кризисов (резкого спада инвестиций в экономику России).

На практике истина лежит посередине. Суть этой «золотой середины» состоит в следующем:

1) международная миграция капитала — это общемировой процесс, когда капитал, перетекая из страны в страну, «приходит» и «уходит», а Россия является составной частью мирового хозяйства и, соответственно, участницей процесса международной миграции капитала. Поэтому иностранные инвестиции в принципе можно и нужно привлекать в экономику страны;

2) однако, привлекая иностранные инвестиции, государство должно контролировать и регулировать этот процесс (например, не следует допускать иностранный капитал в некоторые стратегически важные отрасли оборонно-промышленного комплекса, не следует забывать и о задачах поддержки отечественного бизнеса, его конкурентоспособности и др.).

В целом, как и для любой другой страны, для России актуальна проблема оптимального соотношения между отечественными и иностранными инвестициями. С одной стороны, если отечественные инвестиции обеспечивают эффективный экономический рост в стране, то нет необходимости в иностранных инвестициях. С другой стороны, если в стране неблагоприятен инвестиционный климат, то в нее «не придет» иностранный капитал и, более того, из нее будет «уходить» свой собственный, отечественный капитал. На практике соотношение объемов ввоза и вывоза капитала конкретно для каждой страны с учетом ее специфики (политических, социально-экономических, финансовых и других условий) и тех задач, которые стоят перед данной страной в настоящий момент и на перспективу.

Несколько слов об истории привлечения иностранного капитала в Россию. По существу, первый опыт в этой области относится еще к правлению Петра I. В последующем эта политика с большей или меньшей степенью успешности сохранялась. Однако вплоть до 80—90-х гг. XIX в. иностранный капитал привлекался в основном в форме государственных займов, получаемых у иностранных

банков. Займы способствовали развитию промышленности, с их помощью решалась проблема бюджетного дефицита. Но по ним надо было выплачивать большие проценты, для чего приходилось брать новые займы. В результате в 80-е гг. XIX в. платежи по старым государственным займам превышали поступления по новым.

Стремясь решить эти проблемы, граф С. Ю. Витте (министр финансов России в 1892—1903 гг. и глава правительства в 1905—1906 гг.) вместо займов начал осуществлять политику привлечения прямых заграничных инвестиций в конкретные отрасли промышленности и региональные банки. В 90-е гг. XIX в. в России отмечался активный приток иностранных инвестиций в угольную, металлургическую, нефтяную и энергетическую промышленность, а также в строительство железных дорог.

Иностранным инвесторов привлекали в России: богатые природные ресурсы; дешевая рабочая сила; достаточно устойчивый внутренний рынок; недостаток собственных капиталов (вследствие чего — не очень острая конкуренция); низкие налоговые ставки и высокая доходность вложения капитала; достаточно развитое законодательство, обеспечивающее благоприятные условия функционирования иностранного капитала и одновременно защиту интересов экономики страны. Ввоз капитала давал возможность иностранным инвесторам обойти высокие импортные пошлины, которые ограничивали ввоз в страну импортных товаров.

В результате политики привлечения иностранного капитала прямые иностранные инвестиции в акционерные общества России составили к началу 1900 г. около 1/3 всего функционирующего в стране капитала. Приток почти половины этих инвестиций осуществляли филиалы иностранных компаний или обществ, специально учрежденных за границей для деятельности в России. Приток иностранного капитала в этот период стал постоянным, неотъемлемым элементом экономического развития нашей страны, выступая в качестве одного из существенных факторов формирования российского капитализма и одновременно включения России в общую систему мировых хозяйственных связей.

Тем не менее историки России дают неоднозначные оценки роли иностранного капитала в России в дореволюционный (до 1917 г.) период. С одной стороны, иностранный капитал способствовал возникновению и развитию в России новых отраслей промышленности, научно-технических разработок, использованию накопленного опыта организации производства, банковской системы и других рыночных институтов, росту занятости и конкуренции. С другой — в ряде случаев представители иностранного капитала тормозили производительное использование мощностей в некоторых отраслях промышленности, вывозили из страны значительные средства (иногда они были существенно больше вложений иностранного капитала в России).

Характерно, что и общественные деятели того периода по-разному оценивали место и роль иностранного капитала в экономике России. Так, премьер-министр С. Ю. Витте, выдающийся ученый и организатор промышленности Д. И. Менделеев в своих программах промышленного развития России рассматривали иностранные инвестиции едва ли не как единственное средство подъема производительных сил страны. Однако Московский биржевой комитет в тот же период принял обращение к правительству, в котором говорилось о вреде и несоответствии интересов иностранного капитала национальным интересам России. Нетрудно убедиться в том, что подобная дискуссия продолжается до настоящего времени.

К 1913 г. в экономике России 40 % инвестиций составлял иностранный капитал. Главной формой иностранных капиталовложений стали прямые инвестиции в действующие в России акционерные общества. Во многом благодаря иностранному капиталу за 1890—1913 гг. промышленное производство в стране увеличилось в 4 раза.

После октября 1917 г. положение иностранных инвесторов в России существенно изменилось: в промышленности была проведена национализация, акции национализированных компаний аннулированы. Правда, интерес к иностранному капиталу советское правительство проявило сразу после прихода к власти: уже через два месяца после прихода к власти было сделано первое предложение о концессиях американскому представителю в России.

Практически иностранные капиталовложения стали поступать в народное хозяйство после перехода в 1921 г. к НЭПу (новой экономической политике). Иностраный капитал привлекался главным образом в форме *концессий* (от лат. *concessio* — разрешение, уступка). Концессия представляет собой договор о передаче в эксплуатацию иностранным инвесторам на определенный срок месторождений минеральных ресурсов, предприятий и других хозяйственных объектов, принадлежащих государству. При этом использовались формы так называемых чистых концессий, где капитал был полностью иностранным, и смешанных обществ — акционерных обществ, где государству принадлежала определенная часть.

Привлечение иностранного капитала в СССР в 20—30-е гг. XX в. не дало большого эффекта. В определенной мере это объясняется факторами политического характера, а также общим тяжелым состоянием народного хозяйства страны. Низкая производительность труда, отсутствие необходимых сырья и полуфабрикатов соответствующего качества и их дороговизна, значительные общие расходы по оплате труда иностранных специалистов, сложности в обеспечении транспортных перевозок, завышение курса советской

валюты, высокие таможенные тарифы и т. п. — все это затрудняло деятельность иностранных инвесторов. Основная масса концессий прекратила существование в 1937 г., перестала функционировать и подавляющая часть смешанных обществ несмотря на острую потребность в дополнительных финансовых ресурсах, получаемых в виде иностранных инвестиций. В дальнейшем смешанные предприятия с участием отечественного капитала создавались исключительно за рубежом.

В послевоенный период внешнеэкономическое сотрудничество нашей страны начало активизироваться лишь с конца 50-х гг. XX в., а в большей степени — со второй половины 60-х гг. XX в. Начиная с этого момента иностранный капитал поступал в страну в виде целевых кредитов, которые шли на приобретение оборудования, технологий, лицензий и т. п., а также кредитов в рамках компенсационных соглашений. Последние использовались в СССР для привлечения иностранных фирм и банков к осуществлению проектов строительства крупномасштабных объектов. Однако ожидаемого эффекта получено не было: не были решены задачи технического перевооружения обрабатывающих отраслей, машиностроения, легкой и пищевой промышленности, ускоренного развития новейших производств и технологий.

Привлечение иностранного капитала в виде прямых инвестиций в экономику СССР длительное время считалось нецелесообразным. Этому препятствовали как существовавшие в тот период объективные причины — нерыночный механизм хозяйствования, так и субъективные — некоторые идеологические догмы, переоценка собственных научно-технических и технологических возможностей.

Определенный пересмотр подходов к привлечению и использованию иностранных инвестиций начал происходить уже в конце 80-х гг. XX в. (это было связано, например, с первыми попытками формирования свободных экономических зон). Но наиболее кардинальные сдвиги в отношении иностранных инвестиций произошли в начале 90-х гг. XX в., в период уже самостоятельного развития экономики России после распада СССР.

В целом для этого периода был характерен по существу обвальное экономический спад (по объемам ВВП, промышленного и сельскохозяйственного производства и т. д., но в еще большей степени — инвестиционной сфере). И только в 1999 г. проявились первые признаки повышения активности в инвестиционной сфере, когда общие инвестиции в основной капитал выросли на 4,5 %. В 2000—2006 гг. инвестиции в основной капитал увеличивались.

У современной России имеется целый ряд факторов, способствующих «приходу» в страну иностранного капитала:

- огромные запасы природных ресурсов;

- еще сохранившийся научно-технический и производственный потенциал (прежде всего у предприятий оборонно-промышленного комплекса);
- кадровый потенциал;
- потенциал перспективного роста внутреннего рынка страны;
- отсутствие серьезной конкуренции со стороны российского бизнеса;
- перспективы экономического роста, связанные с реформированием экономики России.

Однако имеют место и факторы, сдерживающие приток иностранного капитала в Россию:

- неразвитость инфраструктур транспорта и связи;
- устаревший (со значительным физическим и моральным износом) производственный аппарат во многих отраслях экономики;
- «утяжеленность» структуры экономики, где высок удельный вес отраслей добывающей и тяжелой промышленности при относительной неразвитости современных отраслей перерабатывающей промышленности;
- сохраняющийся со времен СССР высокий удельный вес оборонно-промышленного комплекса в структуре экономики страны;
- низкий уровень развития сельскохозяйственного производства;
- высокий уровень коррупции и криминализации экономики.

Соотношение указанных позитивных и негативных факторов (учитывая, что влияние негативных факторов было велико) выразилось в том, что доля РФ в общем объеме мировых прямых иностранных инвестиций составляла в конце 90-х гг. XX в. лишь около 0,5 %. В 2005 г. этот показатель возрос до 1,5 %.

С начала 90-х гг. XX в. можно выделить **три основных этапа привлечения иностранных инвестиций в Россию** (на примере прямых иностранных инвестиций).

Первый этап (с 1991 г. до финансового кризиса августа 1998 г., когда произошла девальвация отечественной валюты, — рубль «упал» по отношению к доллару в течении одного месяца в 4 раза).

В этот период объемы прямых иностранных инвестиций в РФ возрастали. Если за три года (1991—1993 гг.) они составили 2,9 млрд долл. (т. е. менее 1 млрд долл. в год), а в 1994 г. — 1,05 млрд долл., то в 1997 г. — уже 5,3 млрд долл. К концу 1997 г. в России было зарегистрировано 25,7 тыс. предприятий с иностранными инвестициями, в том числе и предприятия со 100%-ным участием иностранного капитала.

Второй этап характеризовался спадом прямых иностранных инвестиций в связи с негативными последствиями финансового кризиса августа 1998 г. В 1998 г. прямые иностранные инвестиции составили 3,5 млрд долл.

Для **третьего этапа**, начавшегося в 1999 г., характерен постепенный рост объемов прямых иностранных инвестиций: 1999 г. — 4,26 млрд долл., 2000 г. — 4,43 млрд долл. В 2001—2002 гг. ежегодные прямые иностранные инвестиции в России стабилизировались на уровне 4 млрд долл. В 2005 г. прямые инвестиции в России составили 13,1 млрд долл.

Общий объем накопленных в России иностранных инвестиций на 1 января 2006 г. составлял 111,8 млрд долл., из них прямые иностранные инвестиции составили 49,7 млрд долл., портфельные — 0,3 млрд долл., а прочие — 60,2 млрд долл.

Как же изменялось соотношение между прямыми, портфельными и прочими иностранными валютными инвестициями в 90-е гг. XX в. — начале XXI в.? Об этом свидетельствуют данные табл. 7.1.

Таблица 7.1

Структура поступивших в Российскую Федерацию иностранных валютных инвестиций (%)

Инвестиции	1991 г.	1995 г.	1998 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2004 г.	2005 г.
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе:								
прямые	87,9	67,1	21,9	40,4	27,9	20,2	23,3	24,4
портфельные	2,4	1,1	1,6	1,3	3,2	2,4	0,8	0,8
Прочие	9,7	31,8	76,5	58,3	68,9	77,4	75,9	74,8

Анализ данных табл. 7.1 позволяет выделить следующие характерные тенденции в соотношении прямых, портфельных и прочих иностранных инвестиций:

- снижение (по 1998 г. включительно) заинтересованности иностранных инвесторов к прямым инвестициям, а затем рост их удельного веса в 1999 г.;
- уменьшение удельного веса портфельных иностранных инвестиций (при небольшом росте в 1995—1998 гг.);
- существенный рост до 1998 г., а затем снижение в 1999 г. доли прочих иностранных инвестиций (причины — замораживание кредитов МВФ, замораживание и приостановление правительственных, в том числе торговых, кредитов, банковских вкладов);
- начиная с 1999 г. по 2005 г. — снова сокращение удельного веса прямых иностранных инвестиций и значительный рост прочих инвестиций при сохраняющемся относительно небольшим удельном весе портфельных иностранных инвестиций.

Отраслевая структура иностранных валютных инвестиций в России в 2002 г. выглядела следующим образом: торговля и общественное питание — 44 % (включая и 22 % иностранных инвестиций, которые приходились на внешнюю торговлю). При этом 87 %

всех инвестиций в торговлю и общественное питание составляли прочие иностранные инвестиции. Это значит, что иностранные инвесторы заинтересованы в большей степени не в развитии и модернизации реального сектора экономики России, а в финансировании поставок, прежде всего импортных в РФ.

В промышленность РФ были направлены 37% всех иностранных инвестиций в 2002 г. Из них 26,4% составили прямые иностранные инвестиции, 71,5% — прочие и 2,1% — портфельные иностранные инвестиции. При этом самыми привлекательными для иностранных инвесторов были цветная металлургия — 12,5% всех иностранных инвестиций, топливная промышленность — 9,8%, пищевая промышленность — 6,1%.

Традиционно большие иностранные инвестиции направляются в общую коммерческую деятельность по обслуживанию рынка, а также в транспорт и связь (соответственно 6,9% и 3,1% иностранных инвестиций в Россию в 2002 г.). Существенной проблемой является привлечение и использование иностранных инвестиций в техно- и наукоемких отраслях промышленности, в том числе и экспортно-ориентированных, а также в аграрно-промышленном комплексе страны.

В целом распределение иностранных инвестиций между основными отраслями (сферами) экономики России в период с начала 90-х гг. XX в. по 2005 г. выглядит неудовлетворительно, поскольку крайне незначительна в их структуре доля реального сектора экономики. Но эта структура иностранных инвестиций сложилась не только в результате политики иностранных инвесторов, но и определенной непоследовательности (а нередко и ошибочности) экономической политики в самой России. В настоящее время в нее вносятся необходимые коррективы.

К 2006 г. в России были сняты существовавшие ранее ограничения для иностранного банковского капитала, однако сохранились ограничения для поступления иностранного капитала в страховой бизнес страны в связи с недостаточной конкурентоспособностью отечественных страховых компаний.

Как распределяется иностранный капитал по регионам России?

Наиболее привлекательными для иностранных инвесторов являются следующие регионы России: города Москва и Санкт-Петербург, области Сахалинская, Тюменская, Московская, Нижегородская, Иркутская, Омская, Челябинская, Ленинградская, Краснодарский край, Республика Коми, Республика Татарстан. Недостаток региональной структуры иностранных инвестиций состоит в том, что их основная часть сосредоточена в небольшом числе регионов, что сдерживает выравнивание уровней их социально-экономического развития.

В 2005 г. в Россию были инвестированы средства из 107 стран. К началу 2005 г. по всем накопленным инвестициям в Россию

первое место занимал Кипр (16,8 % всех накопленных иностранных инвестиций в РФ), далее – Нидерланды (14,6 %), Люксембург (14,5 %), Германия (11,4 %), Великобритания (10,6 %), США (8,1 %), Франция (4,7 %), Виргинские острова (2,3 %), Швейцария (2,1 %), Австрия (1,7 %).

Характерно то, что в число ведущих стран-инвесторов в Россию в начале 2000-х гг. входили не только ведущие развитые страны с рыночной экономикой (Германия, США, Франция, Великобритания и др.), обладающие значительными инвестиционными ресурсами, но и такие страны, как Кипр (не опускавшийся ниже третьего места в списке ведущих стран-инвесторов в РФ), Гибралтар, Антильские острова, Виргинские острова, Люксембург. Все они не относятся к разряду ведущих стран с рыночной экономикой, но в течение продолжительного времени выступают как наиболее известные оффшорные центры или зоны.

Анализ показывает, что в данном случае мы имеем дело в значительной мере с российским капиталом, ранее ушедшим в указанные оффшорные центры, а теперь возвращающимся в Россию уже под маркой иностранных инвестиций. Причины этого связаны как с улучшением инвестиционного климата в самой России, повышением выгодности вложений капитала и снижением риска этих вложений, так и повышением прозрачности финансовых отношений в некоторых из указанных стран (в частности, на Кипре) и формированием в них более жесткого налогового режима.

Из стран СНГ значительные рублевые инвестиции в России приходились на Казахстан, Украину и Узбекистан. Развитие инвестиционного сотрудничества является одной из наиболее актуальных проблем хозяйственного взаимодействия стран СНГ

7.2. Международное регулирование иностранных инвестиций в России

Регулирование иностранных инвестиций в России на современном этапе осуществляется международными и российскими законодательными и нормативно-правовыми актами. На международном уровне все большее значение приобретают соглашения, которые способствуют формированию инвестиционного пространства с общими для большинства стран унифицированными нормами, гарантирующими соблюдение баланса интересов как инвестора, так и принимающей инвестиции стороны, как конкретного хозяйствующего субъекта, так и соответствующего государства. К числу международных документов, подписанных Россией, относятся: соглашения о поощрении и взаимной защите капиталовложений, Договор к Энергетической хартии (ДЭХ), конвенции о порядке разрешения инвестиционных

споров и учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций.

Регулирование зарубежной инвестиционной деятельности осуществляют также международные экономические организации, такие как МВФ, группа Всемирного банка, в состав которой входят МБРР, Международная ассоциация развития (МАР), Международная финансовая корпорация (МФК), Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций (МАГИ), Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС), ОЭСР, а также ряд региональных организаций, среди которых важное значение отводится ЕБРР. Россия является членом этих международных экономических организаций или участвует в их деятельности.

Указанными международными экономическими организациями разработан ряд документов, которые определяют принципы зарубежной инвестиционной деятельности, в частности правила допуска иностранного капитала, стандарты применяемого режима, порядок перевода капитала и прибыли, условия защиты и гарантий иностранных инвестиций, порядок урегулирования споров. МФК и МБРР оказывают финансовую помощь и консультации в реализации проектов, передаче идей и технологий, способствующих развитию экономики. Важная роль в содействии движению прямых частных инвестиций между странами — членами агентства путем страхования от некоммерческих (политических) рисков принадлежит МАИГ

Учитывая перспективы вступления России в ВТО, необходимо приводить законодательную, нормативно-правовую базу по вопросам привлечения и использования иностранных инвестиций в соответствие с принятым в рамках ВТО Соглашением ТРИМС. Следует учитывать, что сфера охвата данного Соглашения распространяется согласно ст. 1 на «инвестиционные меры, связанные только с торговлей товарами».

Защита инвестора и его инвестиций, исходя из положений Соглашения ТРИМС, реализуется таким образом, что страны — члены ВТО обязуются не применять к предприятиям с иностранными инвестициями инвестиционные меры, которые не соответствовали бы положениям статей ГАТТ-94 в отношении предоставления национального режима или запрета на применение количественных ограничений.

В Приложении к Соглашению ТРИМС имеется перечень (однако не исчерпывающий) связанных с торговлей инвестиционных мер, которые рассматриваются как несовместимые с указанными выше нормами ГАТТ-94. Поскольку это «не исчерпывающий перечень», то в дальнейшем возможно расширение мер, требующих запрета в странах, где действуют предприятия с иностранными инвестициями.

К числу таких фактически запрещенных мер в Соглашении ТРИМС относятся:

- требование закупки или использования в процессе производства предприятием с иностранным участием конкретных товаров отечественного производства в определенных объемах или с определенной стоимостью — «требование местного компонента»;
- ограничение импорта товаров для целей производства путем увязки его с объемом валютных поступлений на счет данного предприятия, т. е. путем ограничения доступа к иностранной валюте, — «требование в отношении иностранной валюты»;
- ограничение экспорта в размере фиксированного объема или доли производимой предприятием продукции — «требование в отношении осуществления экспорта».

Временно отступить от этих положений Соглашения ТРИМС имеют право только развивающиеся страны и лишь в той мере, в какой это допускается статьями ГАТТ-94. Соглашение ТРИМС не препятствует странам — членам ВТО исключать связанные с торговлей инвестиционные меры в связи с задачами охраны жизни и здоровья населения, национальной безопасности, состояния платежного баланса и др. В качестве искажающих условия торговли не рассматриваются требования к инвесторам в отношении передачи технологии, ноу-хау и некоторые другие.

В Соглашении ТРИМС зафиксировано требование о том, что если в национальном законодательстве существуют положения, противоречащие обязательствам по ТРИМС, то они должны быть устранены: развитыми странами — в течение 2 лет с момента присоединения к Соглашению, развивающимися странами — в течение 5 лет и наименее развитыми странами — в течение 8 лет.

Соглашение ТРИМС при его безусловном выполнении становится частью системы многостороннего регулирования иностранных инвестиций, обеспечивающего единообразие условий функционирования предприятий с иностранными инвестициями в различных странах. Следует отметить, что указанные положения Соглашения ТРИМС не всегда вызывают исключительно позитивную оценку — они подвергаются критике со стороны многих развивающихся стран и стран с переходной экономикой, стремящихся реализовать те или иные формы протекционизма в своей внешнеэкономической политике. Однако, поскольку Соглашение ТРИМС обязательно для всех стран — членов ВТО (на которые приходится более 90 % всей мировой торговли), то набор его требований уже является частью формирующейся и развивающейся системы многостороннего и двустороннего регулирования режима прямых иностранных инвестиций. Кроме того, условия Соглашения ТРИМС были воспроизведены в ДЭХ и стали нормой для значительной группы стран, не являющихся членами ВТО, но подписавших этот документ (в том числе и для России).

В ДЭХ хотя и повторены все основные положения Соглашения ТРИМС, но допускается использование требований «местного компонента» и «сбалансированности торговли» как «условий, предоставляющих право на меры поощрения экспорта, иностранную помощь, правительственные закупки или преференциальные тарифы или программы квот».

Указанный Договор разрешает также договаривающимся сторонам временно продолжать сохранять в силе связанные с торговлей инвестиционные меры, которые действовали более 180 дней до подписания этими сторонами ДЭХ (при условии соблюдения положений об уведомлении и постепенной отмене). Договаривающиеся стороны — члены ВТО обязались устранить несоответствие требованиям ТРИМС, о которых было объявлено, в течение 2 лет, а стороны — не члены ВТО — в течение 3 лет после вступления ДЭХ в силу.

Россия уже учитывает требования Соглашения ТРИМС в некоторых двусторонних соглашениях. Так, например, к концу 2000 г. в двусторонних соглашениях о поощрении и взаимной защите капиталовложений России с США, Кувейтом и Японией РФ взяла на себя обязательства не применять положения, противоречащие Соглашению ТРИМС, или аналогичные им нормы.

7.3. Законодательная, нормативно-правовая база привлечения и использования иностранных инвестиций в России

Нормативно-правовая база регулирования иностранных инвестиций в РФ начала создаваться еще во времена Советского Союза. В годы «перестройки» (1986—1987 гг.) был принят ряд постановлений, которые определили основные направления изменений во внешнеэкономической деятельности: прямой выход на внешний рынок широкого круга предприятий, переход от преимущественно торговых отношений к специализации и кооперированию производства. Было признано, что должны получить развитие новые формы участия в международном разделении труда: совместное предпринимательство, производственная кооперация с фирмами зарубежных стран, компенсационные сделки и т. д.

Первый российский Закон от 1991 г. «Об иностранных инвестициях в РСФСР» был принят еще в рамках СССР и действовал до 1999 г., когда был принят новый российский закон об иностранных инвестициях.

В последующие годы был принят целый ряд нормативных актов общефедерального характера, определяющих политико-экономический статус страны, принципы и формы хозяйствования,

становления и развития рыночных экономических отношений. Подобные документы не являются документами «прямого» действия в отношении иностранных инвестиций и, как правило, не содержат соответствующих норм. Однако деятельность иностранного капитала регламентируется этими актами. Имеются в виду прежде всего так называемые базисные законы — Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, Таможенный кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ и другие законодательные акты по акционерным обществам, государственному регулированию внешнеторговой деятельности, валютному регулированию и контролю, финансово-промышленным группам и т. д.

Важными шагами в улучшении условий деятельности иностранных инвесторов явилось принятие Федерального закона от 30.12.95 № 220-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции», Федерального закона от 09.07.99 № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» и в 1997—2000 гг. нескольких законов об участках недр, которые могут разрабатываться на условиях соглашений о разделе продукции. Кроме указанных законов к 2000 г. вступили в силу законы, способствующие улучшению инвестиционного климата и активизации инвестиционной деятельности: от 25.02.99 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», от 02.01.2000 № 22-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», от 10.02.99 № 32-ФЗ «О внесении в законодательные акты Российской Федерации изменений и дополнений, вытекающих из Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции». Однако к началу 2001 г. не были приняты законопроекты «О концессионных договорах, заключаемых с российскими и иностранными инвесторами» и «Об основах создания, функционирования и ликвидации свободных экономических зон в Российской Федерации».

Существенное значение для «чистоты» отношений, складывающихся в инвестиционной сфере, имеет Федеральный закон от 07.08.04 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

В целом же в 2006 г. действовавшее российское законодательство охватывало все основные сферы, связанные с привлечением и использованием иностранных инвестиций

Федеральный закон от 09.07.99 № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» определяет: основные гарантии прав иностранных инвесторов на инвестиции и получаемые от них доходы и прибыль, а также условия предпринимательской деятельности иностранных инвесторов на территории РФ.

Одно из главных положений данного Федерального закона — обеспечение стабильных условий деятельности иностранных инвесторов и соблюдение правового режима иностранных инвестиций в России в соответствии с нормам международного права и международной практикой инвестиционного сотрудничества.

Существенным аспектом данного Федерального закона является то, что он не распространяется:

1. На отношения, связанные с вложениями иностранного капитала в банки и иные кредитные организации, а также страховые организации, которые регулируются соответственно законодательством РФ о банках и банковской деятельности и законодательством РФ о страховании («Закон об иностранных инвестициях» от 1991 г. распространялся на эти сферы, но вводил фактические ограничения, связанные с необходимостью получения лицензии в федеральных органах власти РФ на право заниматься такой деятельностью);

2. На отношения, связанные с вложениями иностранного капитала в некоммерческие организации для достижения какой-либо общественно полезной цели (образовательной, благотворительной, научной или религиозной), которые регулируются законодательством РФ о некоммерческих организациях.

Федеральный закон от 09.07.99 № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» содержит целый ряд очень важных понятий:

а) *«иностранный инвестор»*, которым в соответствии с указанным законом являются:

- иностранные юридические лица;
- иностранные организации, не являющиеся юридическими лицами, но которые вправе в соответствии с законодательством того государства, где они учреждены, осуществлять инвестиции на территории РФ;
- иностранные граждане, которые по своей гражданской правоспособности и дееспособности в соответствии с законодательством «своего» государства могут осуществлять инвестиции на территории РФ;
- лица без гражданства, постоянно проживающие за пределами РФ и имеющие право в соответствии с законодательством страны своего постоянного места жительства осуществлять инвестиции на территории РФ;
- международные организации, которые в соответствии с международным договором вправе осуществлять инвестиции на территории РФ;
- иностранные государства;

б) к *иностранным инвестициям* согласно указанному закону относятся: денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, имущественные права; имеющие денежную оценку исключитель-

ные права на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальная собственность), услуги и информация.

В Федеральном законе даются определения понятий прямых и портфельных инвестиций, инвестиционного проекта (в том числе приоритетного инвестиционного проекта), срока окупаемости инвестиционного проекта, реинвестирования, совокупной налоговой нагрузки и др.

В соответствии с указанным Федеральным законом, приоритетным считается инвестиционный проект, если суммарный объем иностранных инвестиций составляет не менее 1 млрд р. (или не менее эквивалентной суммы в иностранной валюте по курсу ЦБ РФ на дату вступления этого закона, т. е. свыше 40 млн долл.) или если в нем минимальная доля (вклад) иностранных инвесторов в уставном (складочном) капитале составляет не менее 100 млн р. (или не менее 4 млн долл.).

Однако с учетом девальвации национальной валюты ситуация в стоимостной оценке инвестиционных проектов меняется. Поэтому важно то, что в соответствии с указанным Федеральным законом инвестиционный проект приобретает статус приоритетного только согласно решению Правительства РФ.

В Федеральном законе «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» имеются также такие важные статьи, как правовое регулирование иностранных инвестиций на территории РФ, правовой режим деятельности иностранных инвесторов и коммерческих организаций с иностранными инвестициями, где фактически развиваются положения о национальном режиме деятельности иностранных инвесторов, в соответствии с которыми условия деятельности последних не могут быть менее благоприятными по сравнению с российскими юридическими лицами (за исключением ряда изъятий). Изъятия устанавливаются иными законодательными актами Российской Федерации.

Согласно российскому законодательству имеются изъятия как стимулирующего, так и ограничительного характера.

Изъятия ограничительного характера в РФ, как и в других странах, преследуют цели защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны и безопасности стран. Изъятия же стимулирующего характера в виде льгот для иностранных инвесторов установлены в интересах социально-экономического развития РФ. Несмотря на отрицательное отношение к подобной практике со стороны международных финансовых организаций она отражает объективные реалии конкурентной борьбы за привлечение прямых иностранных инвестиций и является неотъемлемым элементом стратегии стран, которые добились наибольшего успеха в данной сфере (в этом смысле показателен опыт Китая). В условиях национального режима именно льготы определяют в значитель-

ной мере правовые, экономические, финансовые и другие условия деятельности иностранных инвесторов в России.

Согласно Федеральному закону «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» важной, хотя и косвенной льготой для предприятий с иностранными инвестициями реального сектора экономики является государственная гарантия, заключающаяся в иммунитете по отношению к неблагоприятному изменению законодательства РФ (так называемая стабилизационная, или «дедушкина» оговорка). Однако ее использование ограничено следующими критериями:

1. Стабилизационной оговоркой могут воспользоваться только следующие категории организаций с иностранным капиталом.

- осуществляющие приоритетные инвестиционные проекты;
- организации, в которых доля иностранных инвесторов в уставном капитале превышает 25 %.

2. Стабилизационная оговорка распространяется только на изменения:

- ввозимых таможенных пошлин (кроме введенных в целях защиты экономических интересов стран при осуществлении внешней торговли);

- федеральных налогов (за исключением акцизов и НДС на товары, производимые на территории РФ);

- взносов в государственные внебюджетные фонды (за исключением взносов в Пенсионный фонд РФ);

- иных изменений в законодательстве, ведущих к увеличению совокупной налоговой нагрузки либо устанавливающих режим дополнительных запретов на осуществление по сравнению с теми, которые действовали на момент начала инвестиционного проекта.

3. Стабилизационная оговорка действует на протяжении всего срока окупаемости инвестиционного проекта, но не более 7 лет с начала его финансирования. Следует заметить, что предусмотрена возможность его продления в исключительных случаях на основании решения Правительства РФ (при осуществлении инвестиционных проектов в сфере производства или создания транспортной или иной инфраструктуры с суммарным объемом предприятия с иностранными инвестициями ПИИ не менее 1 млрд руб.).

Таким образом, в Федеральном законе не зафиксирован принцип неизменности правовых основ инвестирования, а лишь перечислены условия, факторы, которые определенное время могут оставаться неизменными. Понятно, что подобный перечень не является исчерпывающим. Более того, речь идет исключительно об инвесторах, осуществляющих приоритетные инвестиционные проекты. И понятие «неизменности совокупной налоговой нагрузки» относится только к этим приоритетным ин-

весторам. При этом стабилизационная оговорка связана лишь с окупаемостью (возвратом вложенных денег). Никак не оговорена проблема сохранения «коммерческих результатов», долгосрочной доходности инвестора, имеющих для последнего первостепенное значение.

Понятно, что в условиях возможных изменений экспортных пошлин, регионального и местного законодательства, увеличения размера НДС, взносов в Пенсионный фонд РФ и т. д., о стабильности условий инвестирования говорить достаточно сложно.

Помимо этого в Федеральном законе «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» содержатся статьи, которые специально посвящены льготам, предоставляемым иностранному инвестору и предприятиям с его участием. В частности, инвесторам и предприятиям с иностранными инвестициями, которые участвуют в реализации приоритетных инвестиционных проектов, предоставляются таможенные льготы. Это означает, что предоставление тарифных льгот возможно в отношении товаров, ввозимых на таможенную территорию РФ в качестве вклада в уставные капиталы предприятий с иностранными инвестициями, а также вывозимых этими предприятиями отдельных товаров собственного производства в случаях, предусмотренных соглашениями о разделе продукции, или в течение периода окупаемости иностранных инвестиций.

Таким образом, инвесторы ввозят имущество, предназначенное для уставных капиталов предприятий с иностранными инвестициями, беспошлинно. При этом следует учитывать ранее установленные правила: ввозимые товары должны относиться к основным производственным фондам, не быть подакцизными и срок их ввоза не должен превышать одного года с даты регистрации предприятий с иностранными инвестициями. Эти же инвесторы имеют возможность беспошлинного (или по сниженным ставкам) вывоза произведенных либо в достаточной степени переработанных продуктов (в случаях, когда вывозные пошлины на такие товары установлены).

Льготы иностранным инвесторам могут быть предоставлены и субъектами РФ в пределах их компетенции. Помимо льгот они могут давать инвесторам определенные гарантии, осуществлять их финансирование и оказывать другие виды поддержки за счет средств местных бюджетов и внебюджетных средств. Такая деятельность практикуется российскими регионами уже достаточно давно: практически половина субъектов РФ имела в 2000 г. свои законы или иные законодательные акты.

Льготы предоставляются и другими нормативными актами, которые напрямую не связаны с иностранными инвестициями, но на которые ПИИ могут рассчитывать. В частности, речь идет о

части первой Налогового кодекса РФ (ст. 66 — 67), предусматривающего условия предоставления предприятиям инвестиционного налогового кредита, Федеральном законе «О лизинге», постановлении Правительства РФ от 26 февраля 1999 г. № 228 «О лизинге машиностроительной продукции в агропромышленном комплексе РФ с использованием средств Федерального бюджета» и некоторых других.

Инвестиционный налоговый кредит представляет собою изменение срока уплаты налога, при котором организациям предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов в соответствии с условиями договора о предоставлении налогового кредита. На получение налогового кредита могут претендовать инвесторы, осуществляющие: НИОКР либо техническое перевооружение производства; внедренческую или инновационную деятельность; выполнение особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона, предоставление особо важных услуг населению.

Федеральный закон «О лизинге» не содержит прямых льгот для участников совместных проектов, но предусматривает меры государственной поддержки деятельности лизинговых компаний. Среди них: разработка и реализация лизинговых программ на федеральном уровне и в регионах; предоставление инвестиционных кредитов; выделение лизинговым предприятиям государственного заказа на поставки товаров для государственных нужд; финансирование из федерального бюджета и предоставление государственных гарантий в целях реализации лизинговых проектов, в том числе с участием фирм-нерезидентов; предоставление льгот лизингополучателям в отраслях народного хозяйства РФ и др.

В целях направления дополнительных инвестиционных ресурсов в экономику России постановлением Правительства РФ от 20 ноября 1999 г. № 272 иностранным инвесторам — нерезидентам разрешено использование средств, находящихся на специальных счетах типа «С», по финансированию создания мощностей для увеличения производства экспортной продукции. Доля средств со специальных счетов типа «С», которые используются для закупки оборудования, технических средств и материалов, произведенных в России юридическими лицами, зарегистрированными в качестве налогоплательщиков на территории РФ, должна составлять не менее 70 %.

В Федеральном законе «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» определен статус филиала иностранного юридического лица, созданного на территории РФ. Филиалу предоставлено право заниматься на территории России той же дея-

тельностью, что и его головная организация в стране регистрации.

Специальная статья Федерального закона «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» посвящена вопросам разработки и реализации государственной политики в сфере иностранных инвестиций. Это прежде всего функции Правительства РФ в области международного инвестиционного сотрудничества:

- определение целесообразности введения запретов и ограничений на осуществление иностранных инвестиций на территории РФ, подготовка законопроектов по таким мерам;

- определение мер по контролю за деятельностью иностранных инвесторов в РФ;

- утверждение перечня приоритетных инвестиционных проектов;
- разработка и реализация федеральных программ привлечения иностранных инвестиций;

- привлечение инвестиционных кредитов международных финансовых организаций и иностранных государств на финансирование инвестиционных проектов федерального значения;

- решение проблем взаимодействия с субъектами РФ по вопросам международного инвестиционного сотрудничества;

- контроль за подготовкой и заключением инвестиционных соглашений с иностранными инвесторами о реализации ими крупномасштабных инвестиционных проектов;

- контроль за подготовкой и заключением международных договоров РФ о поощрении и взаимной защите инвестиций.

Значительную роль в привлечении и использовании иностранных инвестиций в России играет и Федеральный закон «О соглашениях о разделе продукции». Это по сути синтетический закон, который был принят в развитие законодательства РФ в области использования недр России, «недропользования» и инвестиционной деятельности.

Данный Федеральный закон определяет правовые основы отношений, возникающих в процессе осуществления отечественных и иностранных инвестиций в поиски, разведку и добычу минерального сырья на территории РФ, а также на континентальном шельфе и (или) в пределах исключительной зоны РФ на условиях соглашений о разделе продукции.

Соглашение о разделе продукции (СРП) — это договор, в соответствии с которым РФ предоставляет инвестору на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиск, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в данном соглашении, и на ведение связанных с этим работ. При этом инвестор (отечественный или иностранный) обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск. СРП определяет все необходимые условия, связанные с использованием недрами, в том числе условия и порядок

раздела произведенной продукции между сторонами Соглашения в соответствии с положениями Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции».

Существенно при этом, что условия пользования недрами, установленные в СРП, не должны противоречить требованиям Закона РФ «О недрах».

Перечни участков недр, право пользования которыми на условиях раздела продукции может быть предоставлено в соответствии с положениями Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции», устанавливаются федеральными законами.

В соответствии с Федеральным законом «О соглашениях о разделе продукции» субъекты Российской Федерации (в пределах полномочий, установленных Конституцией РФ и федеральными законами) осуществляют законодательное регулирование своего участия в СРП при пользовании участками недр на своих территориях.

В СРП участвуют две стороны:

1) государство (Российская Федерация), от имени которого выступает Правительство РФ и орган исполнительной власти субъекта РФ, где расположен предоставляемый в пользование участок недр;

2) инвесторы — как отечественные, так и иностранные (граждане, юридические лица, объединения юридических лиц), которые осуществляют вложения собственных, заемных или привлеченных средств в поиск, разведку и добычу минерального сырья и являются пользователями недр на условиях СРП.

Инвесторы получают соответствующую лицензию у субъектов РФ и федерального органа управления Государственным фондом недр. Для выбора инвестора проводятся конкурсы или аукционы. В некоторых случаях (по совместному решению Правительства РФ и органа субъекта Федерации) СРП могут заключаться без проведения конкурсов или аукционов.

В соответствии с Федеральным законом «О соглашениях о разделе продукции» это возможно в следующих случаях:

1) если интересы обороны и безопасности государства требуют заключения СРП с конкретным инвестором;

2) если объявленный конкурс или аукцион признан несостоявшимся в связи с участием в нем только одного инвестора. В этом случае СРП заключается с данным единственным инвестором;

3) если к моменту принятия Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции» инвестор уже являлся пользователем недр на других условиях, отличных от условий СРП. В этом случае СРП можно заключать именно с данным инвестором;

4) если переговоры от имени Правительства РФ и субъектов Российской Федерации по подготовке СРП уже велись до принятия указанного закона.

Разработка условий пользования недрами и подготовка проекта СРП по каждому конкретному объекту недропользования осуществляется комиссией, создаваемой Правительством РФ по согласованию с органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации. Решение о подписании СРП со стороны государства принимается Правительством РФ и органом исполнительной власти соответствующего субъекта РФ или (в указанных выше особых случаях) Правительством РФ по согласованию с субъектом Российской Федерации.

В СРП фиксируется целый ряд условий:

- соблюдение требований законодательства Российской Федерации;
- соблюдение соответствующих стандартов, норм, правил по безопасному ведению работ, охране недр, окружающей среды и здоровья населения;
- обязанность инвестора при прочих равных условиях предоставлять преимущественное право на участие в работах по СРП российским юридическим лицам;
- обязанность инвестора страховать ответственность по возмещению ущерба в случае аварий (если они повлекли за собой загрязнение окружающей среды);
- обязанность инвестора ликвидировать все сооружения и т. п. по завершению работ и очистить от загрязнения территорию, на которой проводились работы по СРП.

В Федеральном законе «О соглашениях о разделе продукции» имеется положение ст. 7 п. 2, в соответствии с которым инвестор обязуется размещать заказы на изготовление оборудования, технических средств и материалов, необходимых для геологического изучения, добычи и первичной переработки полезных ископаемых, в объемах не менее чем 70 % общей стоимости таких заказов между российскими юридическими или иностранными юридическими лицами, осуществляющими соответствующую деятельность и зарегистрированными в качестве налогоплательщиков на территории России. В этом пункте Федеральный закон «О соглашениях о разделе продукции» вступает в противоречие с Соглашением ТРИМС.

Другим положением указанного закона, противоречащим Соглашению ТРИМС, является положение о том, что в СРП должно быть предусмотрено следующее условие: «не менее определенной части технологического оборудования для добычи полезных ископаемых и их переработки, закупаемого инвестором с последующей компенсацией затрат компенсационной долей продукции, должно производиться на территории Российской Федерации», что означает: иностранный инвестор, подписав СРП, после подписания Россией Соглашения ТРИМС или после ратификации ДЭХ может оспаривать правомерность применения к нему

указанных положений, а в случае уже действующих Соглашений, может через свое правительство выступить с требованием аннулировать это положение в СРП. Более того, Правительство должно в 2-летний (согласно Соглашению ТРИМС) или 3-летний срок (согласно ДЭХ) отменить указанные выше положения как противоречащие условиям Соглашения ТРИМС или ДЭХ.

Кроме положений об инвесторе в Федеральном законе «О соглашениях о разделе продукции» разработано положение об операторе (соответствующей фирме или ее филиале), который по поручению инвестора ведет всю организацию работы по СРП.

Однако основная суть СРП состоит именно в разделе продукции. Поэтому специальная статья указанного Федерального закона посвящена этим вопросам, а именно:

- определение общего объема произведенной продукции и ее стоимости;
- определение части произведенной продукции, которая передается в собственность инвестора для возмещения его затрат на выполнение работ по СРП (это так называемая компенсационная продукция);
- раздел между государством и инвестором прибыльной продукции (произведенная продукция за вычетом той ее части, которая идет на уплату платежей за пользование недрами, и компенсационной продукции);
- передача государству принадлежащей ему в соответствии с СРП части произведенной продукции (или ее стоимостного эквивалента);
- получение инвестором произведенной продукции, принадлежащей ему в соответствии с условиями Соглашения. Эта часть продукции может быть вывезена за границу (в нее входит и компенсационная продукция) без количественных ограничений экспорта (если при этом нет ограничений в соответствии с Федеральным законом «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности»).

При исполнении СРП инвестор платит налог на прибыль и платежи за пользование недрами, но в течение срока действия СРП освобождается от взимания налогов, сборов, акцизов и других обязательных платежей, предусмотренных законодательством РФ (взимание заменяется разделом продукции на условиях СРП в соответствии с Федеральным законом «О соглашениях о разделе продукции»).

Государство гарантирует инвесторам их имущественные и иные права, приобретенные и осуществляемые ими в соответствии с СРП.

В указанном Федеральном законе зафиксированы также другие важные положения: о контроле за исполнением СРП, об ответственности сторон по СРП, о прекращении действия СРП, о разрешении споров и др.

Вместе с тем в настоящее время реализация Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции» связана с рядом противоречий, к числу которых относятся:

- противоречия между иностранными и отечественными инвесторами;
- противоречия между центральными и региональными органами власти (Центр — субъекты РФ);
- противоречия в вопросе о том, какой должна быть компания-оператор: отечественной или иностранной.

Большое значение имеет и вопрос о сроках освоения месторождений (осваивать ли их в настоящее время или «придержать» на более благоприятное, с точки зрения мировой конъюнктуры, будущее).

В развитие Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции» Правительством РФ было принято постановление от 2 февраля 2001 г. № 86 «О мерах по совершенствованию деятельности федеральных органов исполнительной власти по подготовке, заключению и реализации соглашений о разделе продукции, а также по контролю за их реализацией», которым было утверждено «Положение о разграничении полномочий федеральных органов исполнительной власти в области подготовки, заключения и реализации соглашений о разделе продукции, а также по контролю за их реализацией». В соответствии с указанными документами права и обязанности Российской Федерации по соглашениям о разделе продукции в отношении участников недр и месторождений всех видов минерального сырья возлагаются на Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации.

В принятом в рамках данного постановления Положении установлены полномочия различных федеральных органов исполнительной власти в области подготовки, заключения и реализации СРП, а также по контролю за их реализацией.

Контрольные вопросы и задания

1. Какие противоречия проявлялись в прошлом и проявляются в настоящее время в связи с привлечением иностранных инвестиций в Россию?

2. Какова роль иностранных инвестиций в современном экономическом развитии России?

3. Раскройте специфику отдельных этапов привлечения иностранных инвестиций в Россию в 90-е гг. XX в. — начале XXI в.

4. Каково соотношение между прямыми, портфельными и прочими иностранными инвестициями, привлекавшимися в 90-е гг. XX в. — начале XXI в. в Россию?

5. Как распределяются иностранные инвестиции по регионам России?

6. Какие страны являются крупнейшими инвесторами в России?

7. С какими международными организациями сотрудничает Россия по вопросам привлечения иностранных инвестиций?

8. Охарактеризуйте основные положения действующего в рамках ВТО Соглашения по связанным с торговлей инвестиционным мерам (ТРИМС).

9. Кто относится к иностранным инвесторам согласно Федеральному закону «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»?

10. Охарактеризуйте понятие «национальный режим» применительно к деятельности иностранных инвесторов.

11. Какие льготы предоставляются иностранным инвесторам в соответствии с Федеральным законом «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»?

12. Охарактеризуйте основные положения Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции».

Глава 8

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК РАБОЧЕЙ СИЛЫ

8.1. Мировой рынок рабочей силы и тенденции его развития на рубеже XX—XXI вв.

Современная мировая экономика представляет собой комплекс сложных и противоречивых взаимосвязей — международных потоков товаров и услуг, капитала, изменений институционального характера. Однако все отмеченные направления развития современной мировой экономики теснейшим образом связаны с движением главного фактора — рабочей силы (в более широком контексте — человеческого фактора).

К концу XX в. международная миграция рабочей силы приобрела значительные масштабы, что отражает общее возрастание мобильности факторов производства в современной мировой экономике. В мировой миграционный процесс трудящихся вовлечены практически все страны. В начале 80-х гг. XX в. общая численность рабочих-мигрантов вместе с членами их семей оценивалась экспертами Международной организации труда (МОТ) примерно в 40—50 млн чел. без учета иностранных рабочих в Австралии, Канаде, Новой Зеландии и небольших странах мира, а также нелегальных мигрантов. К концу XX в. только легальных трудящихся-мигрантов насчитывалось, по разным оценкам, от 120 до 200 млн чел. При этом более половины из них являлись

выходцами из развивающихся стран и 2/3 оседали в промышленно развитых странах. В целом же к концу 90-х гг. XX в. доля иностранцев, проживающих в других странах, в среднем составляла 2,3 %.

Усиление международной миграции находит отражение в ряде показателей. В 1970 г. было 39 стран, в которых эмигранты составляли более 1 % занятых, в 1995 г. таких стран было 67, а в 2001 г. их стало уже 90. В том же 1970 г. насчитывалось 29 стран — экспортеров рабочей силы, в 1995 г. — 55, а в 2000 г. — 72. Растет число стран, которые одновременно экспортируют и импортируют рабочую силу. Международная трудовая миграция, таким образом, играет заметную роль в функционировании всего мирового хозяйства.

Для оценки и классификации международных мигрантов специалистами используются особые критерии. Однако в современном мире еще не существует действительно единой системы идентификации международных мигрантов, что осложняет анализ этого сложного и динамичного процесса.

Международная трудовая миграция понимается как эмиграция и иммиграция людей в трудоспособном возрасте с целью получения работы вне страны своего проживания в течение определенного периода времени. В основе процесса миграции лежит действие двух основных факторов:

1) усиление интернационализации экономической жизни в принципе (что объективно ведет к возрастанию степени международной мобильности всех факторов производства, в данном случае — рабочей силы);

2) усиление неравномерности развития мировой экономики, когда увеличение масштабов международной трудовой миграции становится следствием определенных диспропорций в развитии мировой экономики.

Причины международной миграции рабочей силы в значительной степени связаны с *безработицей*, т. е. *вынужденной незанятостью, возникающей вследствие превышения предложения труда над его спросом*. В развитых странах уровень безработицы составляет в среднем 5—10 %, в развивающихся — до 80 %.

Основными видами безработицы являются:

- *фрикционная безработица* — связана с профессиональными, возрастными, региональными перемещениями работников. Это лица наемного труда, которые, покинув предыдущее место работы, находятся в процессе перехода на новое. Отличительный признак этого вида — добровольность и небольшая продолжительность;

- *структурная безработица* — результат изменений в технологии, технике и структуре производства, а также потребительского спроса. Этот вид носит, как правило, долговременный характер,

требует дополнительных затрат на переквалификацию, иногда — и перемену места жительства;

- *циклическая безработица* — обусловлена неравномерным характером воспроизводственного процесса в рыночной экономике: увеличивается в период кризиса и снижается в условиях подъема экономики. Особенно возрастает циклическая безработица при переходе к новым способам производства на основе всеохватывающих революционных сдвигов в его организации и технологии.

Рынок труда ресурсов нельзя полностью сопоставить с рынком других ресурсов. Труд в отличие от других товаров не подвергается хранению, он выступает в качестве фактора производства других товаров и связан со сложным комплексом социальных отношений. Непросто оценить потенциал работника, так как квалификация приобретает им не только до прихода на рынок труда, но и непосредственно на производстве, а производительность труда можно повысить различными методами мотивации. Вдобавок, возможности работника во многих случаях зависят от усилий коллектива.

Таким образом, *рынок труда*, подчиняясь в целом законам спроса и предложения, во многих отношениях представляет *специфический рынок*. Регуляторами здесь являются не только макро- и микроэкономические факторы, но и социальные, социально-психологические, не всегда имеющие прямое отношение к уровню заработной платы. Ввиду этого он постоянно подвергается воздействию со стороны государства, корпораций, профсоюзов и международных организаций, например МОТ и др.

Функционально-организационная структура рынка труда в условиях развитой рыночной экономики включает в себя: принципы государственной политики в области занятости, систему подготовки кадров, систему найма, контрактную систему, фонд поддержки безработных, систему переподготовки и переквалификации, биржи труда, правовое регулирование занятости.

Современному рынку труда развитых стран свойственны следующие черты: широкое распространение предпринимательской деятельности; высокая квалификация большинства рабочих; бурное развитие сферы услуг, где занято 55—65 % экономически активного населения; увеличение числа предприятий с коллективной формой собственности.

Формированию международного рынка труда способствовало углубление процесса *международного разделения труда*, являющегося объективным результатом возрастания мобильности двух главных факторов производства — труда и капитала. Последний предъявляет растущий спрос не только на рабочую силу страны своего базирования, но и на иностранную, которая, при прочих равных условиях, может обладать рядом преимуществ (дисциплинированность, относительно невысокая стоимость). Проявление

такого спроса реально, когда возникает массивный экспорт частного производственного капитала и начинается создание на его основе в других странах предприятий с использованием местной рабочей силы, складываются более или менее целостные международные воспроизводственные комплексы. Примером может служить формирование конгломерата электронных фирм (главным образом иностранных) в Шотландии. Одной из важных причин быстрого развития этого района, получившего название «Силикон Глен», было наличие здесь квалифицированной рабочей силы, оказавшейся незанятой в результате свертывания ряда отраслей промышленности — кораблестроительной, сталелитейной, обрабатывающей.

Весьма серьезными факторами формирования мирового рынка труда стали возросшая способность и стремление рабочей силы к межрегиональным и межотраслевым передвижениям. Помимо чисто экономических здесь действуют и иные мотивы: поиск более высокого социального статуса и возможности самоутверждения; неудовлетворенность общими условиями проживания в своих странах (например, «экологические беженцы»); бегство из зон этнической напряженности и военных конфликтов.

Итак, международная трудовая миграция — объективный многогранный процесс, движимый как экономическими, так и внеэкономическими факторами, который стране-донору приносит определенные преимущества:

1) сокращается уровень безработицы и расходы по ее социальному обслуживанию;

2) граждане, работающие за рубежом, приобретают более высокую квалификацию и переводят часть своего дохода на родину, улучшая тем самым платежный баланс страны;

3) эмигрантами нередко осуществляется личное инвестирование в отечественную экономику (путем покупки у себя на родине средств производства, земли, недвижимости, ценных бумаг и т. д.);

4) часть эмигрантов возвращается домой, привозя с собой капитал, достаточный для начала бизнеса. В результате в относительно менее развитых странах возникают малые и средние фирмы, оживляется предпринимательская деятельность;

5) стране — экспортеру рабочей силы поступают средства от налога с прибыли фирм-посредников, работающих в данной сфере деятельности;

6) страны-экспортеры имеют валютные поступления от стран — импортеров рабочей силы, идущие на воспроизводство трудовых ресурсов, в социальную сферу, образование и т. д.

Помимо перечисленных выше преимуществ в государственный бюджет страны-экспортера рабочей силы поступают и прямые платежи, которые вносят в виде налогов эмигранты (если это закреплено в законодательстве или межправительственными соглаше-

ниями). Например, в Турции молодые мужчины-эмигранты вносят в казну плату за отсрочку от военной службы.

В целом же реальные поступления от международной миграции в национальную экономику страны — экспортера рабочей силы оказываются часто весьма значительными.

К *отрицательным последствиям трудовой эмиграции* относятся:

- рабочая сила, на воспроизводство которой были затрачены национальные ресурсы, создает ВВП не у себя на родине, а за рубежом;

- мигрирует наиболее конкурентоспособная и предприимчивая часть населения, ослабляя тем самым национальную экономику. Отток научно-технической интеллигенции («утечка мозгов») отрицательно влияет на научный потенциал страны;

- массовый отъезд молодых людей, преимущественно мужчин, отражается на демографической ситуации.

Для стран-импортеров трудовая миграция также имеет как положительные стороны (возможность привлечения дешевой рабочей силы, снижение расходов на обучение работников и их социальную защиту, обеспечение занятости в не требующих высококвалифицированной рабочей силы отраслях), так и отрицательные (повышение социальной напряженности, частые правонарушения — нередко на почве межнациональных конфликтов).

В целом же в мировой экономике идет становление процесса интернационализации воспроизводства рабочей силы, который дополняет процессы либерализации международной торговли товарами, услугами; международного перелива капитала; формирования общемировой информационной системы. При этом характерно, что в рамках современной системы международного разделения труда часто не возникает необходимости прямой (непосредственной) международной миграции рабочей силы. Во многих случаях специалисты остаются на своих местах, но оказываются при этом включенными в международный рынок труда. Это относится, например, к программистам, обслуживающим международные информационные системы, специалистам и рабочим в системе международного производства, где оплата труда и другие аспекты трудовых отношений формируются по критериям мирового рынка.

Дальнейшая трансформация основных миграционных потоков в мире будет в значительной степени происходить под влиянием миграционной политики как отдельных стран, так и интеграционных группировок, а также изменений в стратегии ТНК. Все большее воздействие на указанный процесс будет оказывать глобализация мировой экономики.

Увеличение масштабов международной трудовой миграции было особенно заметно в последние десятилетия XX в., когда перемещения рабочих через национальные границы государств

стали приобретать массовый характер, превратились в один из важных составных элементов функционирования мирового хозяйства.

После второй мировой войны и развала колониальной системы определилось главное направление перемещения трудовых ресурсов: из трудоизбыточных стран Азии и Африки в Западную Европу, — по объему превзошедшее направление миграций в Северную Америку и другие регионы мира. Именно в эти годы сформировался международный рынок труда.

Для конца 80-х — начала 90-х гг. XX в. были характерны кардинальные политические и экономические изменения, особенно в государствах Центральной и Восточной Европы, которые, наряду с открытием границ и новыми подходами во взаимоотношениях Востока и Запада, вызвали к жизни мощные миграционные потоки. В 1990 г. в Европе наблюдалось самое крупное с конца второй мировой войны передвижение людей: места постоянного проживания покинули 1,3 млн чел. В 1993 г. в странах ЕС уже работало 2,5 млн мигрантов из государств Центральной и Восточной Европы.

В 80—90 гг. XX в. наряду с Западной Европой возникают и другие «центры притяжения» иностранных рабочих: на Ближнем Востоке — Саудовская Аравия, Бахрейн, Кувейт, Ливия, Ирак и др.; в Латинской Америке — Аргентина, Венесуэла, Бразилия; в Юго-Восточной Азии — Сингапур, Тайвань, Гонконг, Япония и на юге Африки — ЮАР. «Рождение» этих центров знаменовалось появлением новых черт международной миграции, что в целом было не характерно для этого процесса в прошлом, а именно: трудовая миграция из одних развивающихся государств в другие, перемещение иностранной рабочей силы из более развитых в менее развитые страны.

Ввозимый и вывозимый труд имеет важное значение для современной мировой экономики, так как значительное число стран, чья внутриэкономическая жизнь и внешнеэкономические связи находятся в сильной зависимости от международной трудовой миграции. Это, например, страны Средиземноморского бассейна (Турция, Греция, бывшая Федеративная Югославия, Испания, Алжир, Египет, Сирия и др.), страны Африки (Судан, Сомали, Эфиопия и др.), Азии (Индия, Пакистан, Йемен, Иордания, Таиланд), Латинской Америки (прежде всего Мексика) и Карибского бассейна. В некоторых случаях 20 %, а то и более, их трудоспособного населения находит себе занятие в других государствах. Денежные переводы эмигрантов являются существенным, а иногда и основным источником поступления твердой валюты в данные страны, а регулируемый выезд на работу за границу какой-то части рабочих снижает напряженность на национальном рынке труда.

Использование иностранной рабочей силы давно стало непременным условием нормального процесса воспроизводства в целом ряде стран. Так, имеется немало государств, где иностранные рабочие составляют существенную часть занятого населения. Например, страны Западной Европы, особенно Германия, Франция, Бельгия, Швейцария; Африки — ЮАР, Ливия; Азии — арабские государства Персидского залива.

Данные по использованию иностранной рабочей силы весьма показательны. Например, в Германии иностранные рабочие составляют примерно 8 % от общего числа лиц наемного труда. В числе же собственно промышленных рабочих, преимущественно занятых ручным трудом, иностранцы составили почти 20 %. Аналогичная ситуация во Франции. В арабских нефтедобывающих государствах зоны Персидского залива, а также в Ливии, иностранные рабочие и специалисты играют столь большую роль, что их удаление привело бы к параличу всех основных сфер жизнедеятельности.

Большинство иностранных рабочих стремятся найти работу в соседних странах. Преобладающую их долю составляют *временные рабочие*, приезжающие на заработки в определенный сезон или на определенный период времени в связи с возникновением необходимости в специалистах той или иной квалификации. Многие развитые страны предоставляют иностранцам право на получение временной работы в соответствии с заключенным контрактом, а также возможность повысить свою квалификацию.

Межконтинентальная миграция все более начинает замещаться внутриконтинентальной. Хотя пока нет точных статистических данных, общепризнано, что в Западную Европу значительная часть рабочих-иммигрантов поступает из восточноевропейских стран, в том числе из России.

Фактором, сдерживающим рост трудовой миграции из развивающихся стран, стало существенное расширение экспорта предпринимательского капитала из высокоразвитых стран в менее развитые. Импортируемый капитал создает дополнительные производственные мощностей и новые рабочие места в странах — экспортерах рабочей силы, что ослабляет стремление людей к выезду на работу за границу. Такое же влияние оказывают иностранные государственные и частные долгосрочные кредиты менее развитым странам.

Существенное воздействие на процессы международной трудовой миграции оказывает деятельность современных транснациональных корпораций, формирующих свои собственные внутренние (так называемые «интернальные») рынки. В соответствии с докладом ЮНКТАД о мировых инвестициях 2003 года в 2002 г. ТНК обеспечивали за рубежом рабочими местами более 53 млн чел.

Наряду с ярко выраженными экономическими причинами (деятельность ТНК, глобализация экономических связей, технологический прогресс, либерализация перемещения товаров и капиталов) возникли и усилились политические, социальные и демографические факторы, под влиянием которых (в той или иной степени) люди меняли место жительства на определенное время или навсегда. Так, весьма острой для многих стран мира остается проблема беженцев. В целом же трудовая миграция превратилась в сложный и многофакторный процесс перемещения населения. Это обострило политические и социально-экономические проблемы в странах ЕС, вызвало к жизни волну антииммиграционных настроений. Значительная часть населения принимающих стран (стран-реципиентов), опасаясь потери национальной идентичности и «растворения» в среде въезжающих иностранцев, нередко настроена против иммиграции.

Все более острой становится и проблема нелегальной эмиграции и проникновения на Запад организованной преступности с Востока. Например, в США несмотря на все барьеры ежегодно нелегально проникает около 300 тыс. чел. Общее число нелегальных иммигрантов в этой стране к концу 90-х гг. XX в. оценивалось в 4 млн чел. В Европе, включая ее восточную часть, в этот период незаконно проживало около 5 млн иностранцев.

8.2. Регулирование процессов международной миграции рабочей силы

В связи с ростом масштабов международной миграции и особенно нелегальной, объективно встал вопрос об усилении государственного и межгосударственного регулирования данного процесса.

Масштабы миграционных потоков рабочей силы заставили государства объединить свои усилия в принятии политических решений. Правительство каждой страны вправе самостоятельно определять направления и цели миграционной политики. Для этого во многих странах мира разработаны и приняты соответствующие законодательные и нормативно-правовые акты о юридическом, политическом и профессиональном статусе иммигрантов. Осуществляют деятельность национально-государственные органы или службы иммиграции, которые, как правило, создаются при министерствах труда, юстиции или внутренних дел.

Например, в США с 1990 г. действует «Закон об иммиграции». Подобные законы есть и в других развитых странах с рыночной экономикой. Несмотря на негативное, как правило, отношение значительной части местного населения к иммигрантам и сравнительно высокую безработицу среди него, во многих развитых

странах возрождаются идеи, связанные с позитивной ролью иммиграции в повышении благосостояния общества.

Иммиграционное законодательство пересматривается с точки зрения привлечения тех категорий экономических мигрантов, на которые существует повышенный спрос. Эти страны благоприятствуют въезду высококвалифицированных специалистов, а также некоторых групп квалифицированных рабочих. Более того, въезд так называемых «коммерческих иммигрантов» (обладающих капиталом и ориентированных на предпринимательскую деятельность и инвестирование) даже поощряется.

Режим благоприятствования для въезда зарубежных предпринимателей и инвесторов получил наибольшее развитие в США и Канаде, где действуют специальные программы коммерческой и инвестиционной иммиграции. Еще в 1977 г. в законодательстве Канады для привлечения потенциальных предпринимателей была введена категория «коммерческий иммигрант».

В США с 1990 г. реализуется программа «инвестиционной иммиграции», которая предусматривает предоставление статуса постоянных жителей США («грин кард» — «зеленая карта») иностранным инвесторам, а также членам их семей, вкладывающим в экономику США не менее 500 тыс. долл. и способствующим созданию не менее 10 тыс. рабочих мест.

В ряде стран, например ФРГ, Франции, Австрии, приняты соглашения о найме иностранных работников. В соответствии с такими соглашениями ФРГ, в частности, принимает на временной основе около 1000 работников из Венгрии и Польши, а также не столь значительные по численности контингенты работников из Чехии и бывшей Югославии.

Вместе с тем государственный аппарат регулирования миграционных потоков нередко оказывается недостаточно мобильным и далеко не всегда оперативно реагирует на разворачивающиеся в этой сфере процессы. Поэтому во многих странах получили развитие фирмы, занимающиеся частным посредничеством в сфере международной миграции.

Для нормализации решения вопросов международной миграции на межгосударственном уровне важную роль играют правовые стандарты, закрепленные в документах международных организаций. Ратифицируя эти документы, страны признают приоритет норм международного права над национальным законодательством, что имеет большое значение как для самой страны с точки зрения ее интеграции в мировое сообщество, так и для мигрантов, чьи права существенно расширяются.

Международно-правовую основу внешней трудовой миграции составляют Всеобщая декларация прав человека 1948 г., международные пакты о гражданских, политических и других правах (1966 г.), Заключительный акт Совещания по безопасно-

сти и сотрудничеству в Европе 1975 г., Итоговый документ Венской встречи представителей государств — участников Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе 1986 г., Конвенция ООН о защите прав всех трудящихся-мигрантов и членов их семей. Серьезное внимание правовым вопросам трудовой миграции уделяет Международная организация труда.

Странами ОЭСР создана специальная служба — Система постоянного наблюдения за миграцией, задачей которой является координация деятельности национальных иммиграционных управлений.

Западноевропейские страны активно участвуют в выработке совместной с другими странами ОЭСР миграционной политики с целью свести к минимуму негативные последствия трудовой миграции для экономик отдельных стран и мировой экономики в целом. Как уже отмечалось, одним из направлений этой политики стало заключение межправительственных соглашений о найме рабочей силы между странами-экспортерами и странами-импортерами, которые должны соответствовать международным конвенциям о защите прав трудящихся-мигрантов. В них же оговариваются условия и сроки пребывания мигрантов в принимающей стране, а также другие вопросы по защите интересов мигрантов.

В 90-е гг. XX в. начался процесс ужесточения иммиграционного законодательства в странах Запада: во-первых, страны-реципиенты резко ограничили въезд иностранных граждан, определенные исключения были сделаны лишь для квалифицированных кадров; во-вторых, эти страны стали материально поощрять отъезд иностранных рабочих, а в ряде случаев — прибегать и к их насильственному выселению (депортации).

При наличии иммиграционных ограничений и, одновременно, нехватке рабочей силы развитые индустриальные страны нередко идут по пути строительства предприятий за рубежом и экспорта рабочих мест.

Наконец, в некоторых западноевропейских государствах были созданы курсы по реадaptации иммигрантов к условиям труда на их родине. Эти меры принесли определенные результаты, численность иммигрантов из стран Востока в ряд стран Западной Европы уменьшилась, однако позднее она опять возросла.

Особой привилегией неизменно пользуются специалисты высшей квалификации. «Утечка умов» охватила практически все бедные страны Востока, включая те, которым подготовка специалистов обходится особенно дорого и которые чрезвычайно в них нуждаются. Для мигрантов с высоким уровнем квалификации упрощены многие процедуры, связанные с переездом и оформлением документов, в том числе проще решается проблема воссоединения семей.

В 90-е гг. XX в. основным методом регулирования потоков рабочей силы был и, видимо, останется в будущем контроль за численностью мигрантов, прибывших в страну по контракту. Главными целями разработки и реализации мер, связанных с использованием иностранной силы, является необходимость защиты национального рынка труда от неконтролируемого притока рабочих-мигрантов и обеспечение его рационального использования. Руководствуясь этими целями, практически все государства ограничивают приток иностранной рабочей силы, используя для этого сложную систему административных, организационно-правовых и экономических рычагов. Во всех развитых странах имеются государственные органы, на которые возложено решение проблем трудовой миграции. Законодательство четко регламентирует взаимоотношения рабочего-мигранта с местным работодателем и государственными ведомствами.

Процедурные различия в отдельных странах связаны с особенностями их институциональной структуры.

Трудоустройство иностранцев за границей основано на контрактной системе, которая формулирует основные требования к качеству рабочей силы. Для подавляющего большинства профессий необходимы квалификационные документы в виде диплома об образовании. Выдвигаются также требования к профессиональному опыту, устанавливаются возрастные ограничения, учитывается состояние здоровья. Вводится соотношение между численностью иностранных и местных работников на предприятиях принимающей стороны. Оговаривается срок пребывания и работы в принимающей стране, по истечении которого мигранты должны ее покинуть. Имеют место прямые и косвенные ограничения некоторых видов деятельности для иммигрантов.

Международная миграция в перспективе будет продолжаться. Все большая часть рабочей силы, поступая на мировой рынок, становится товаром глобального масштаба. Регулирование международной миграции и цена рабочей силы все чаще определяются не отдельными государствами и ТНК, а мировым сообществом. Формирование международного рынка труда становится важным фактором процесса глобализации мирового хозяйства.

8.3. Россия и международный рынок труда

На протяжении большей части XX в. международный рынок труда формировался без участия России. В период, когда складывались основные потоки международной миграции, СССР проводил политику жесткого контроля за всеми формами движения трудовых ресурсов. Международная трудовая миграция рассматривалась в советской экономической науке как порождение капитализма и необходимое условие его господства.

Тем не менее Советский Союз, как и другие страны социализма, не мог совсем оставаться в стороне от процессов, происходивших на мировой арене. Значительное число рабочих и специалистов ежегодно выезжали из Советского Союза в другие государства, в основном социалистические (Китай, Монголию, Северную Корею, Кубу, Вьетнам), а также страны «третьего мира» (Индию, Египет, Сирию, Ирак и др.). По некоторым оценкам, в 70—80-е гг. XX в. за пределами СССР работало ежегодно в среднем около 300 тыс. советских граждан.

Тогда же СССР принимал у себя определенное количество трудящихся-мигрантов в рамках программ СЭВ по контрактам с иностранными государствами. На 1 января 1990 г. в Советском Союзе работало около 200 тыс. граждан социалистических стран (в том числе из Вьетнама — около 82 тыс. чел., Болгарии — 37, КНДР — 20, Польши — 13,5, ГДР — 14,7, Румынии — 5,3, Венгрии — 4,1, Кубы — 0,8 тыс. чел.). Отраслевое распределение работников из социалистических стран было следующим: в строительстве нефте- и газопроводов — 45,5 тыс. чел. (из Болгарии, ГДР и Венгрии); в лесной промышленности — 34,2 тыс. чел. (из КНДР и Болгарии), в легкой промышленности — более 20 тыс. чел. (из Вьетнама).

Есть все основания рассматривать такую форму использования трудовых ресурсов в СССР как международную трудовую миграцию, которую, однако, нельзя считать составной частью международного рынка труда рабочей силы.

С началом перестройки, а затем и распада СССР меняется взгляд на проблемы трудовой миграции. В 1991 г. был принят закон «О порядке выезда из СССР и въезда в СССР граждан СССР», позволявший каждому гражданину свободно выезжать и работать за рубежом.

В дальнейшем были приняты Указы Президента Российской Федерации «О мерах по введению иммиграционного контроля» и «О привлечении и использовании в РФ иностранной рабочей силы».

В 2002 г. в России были приняты такие важные для рынка труда законы, как Федеральный закон от 19 апреля 2002 г. № 62-ФЗ «О гражданстве Российской Федерации» и Федеральный закон от 21 июня 2002 г. № 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» (в ред. от 2 ноября 2004 г.). Были введены ежегодные квоты на привлечение иностранных рабочих кадров и на временное проживание иностранцев (на основе предложений субъектов РФ). Усиление контроля за миграцией стало обеспечиваться путем введения миграционных карт.

С 18 июля 2006 г. вступил в действие Федеральный закон «О миграционном учете иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации». В этот же период начала реализовываться

Государственная программа содействия добровольному переселению соотечественников, проживающих за рубежом. В соответствии с данной программой в 2007 г. в Россию переселятся 50 тыс. наших соотечественников, в 2008 г. и 2009 г. — 100 тыс. и 150 тыс. соответственно.

В настоящее время по мере формирования рынка труда в России все более отчетливо проявляются и элементы международного рынка труда:

- экспорт рабочей силы;
- импорт рабочей силы;
- участие в международном рынке труда без прямой эмиграции из России.

Вопросами международной миграции в РФ в 90-е гг. XX в. занималась Федеральная миграционная служба России, затем с 2000 г. — Министерство по делам Федерации, национальной и миграционной политики РФ, а с 2002 г. — Федеральная миграционная служба РФ.

Подписаны межправительственные соглашения по вопросам трудовой миграции с Монголией, Китаем, Вьетнамом, странами Персидского залива, Германией, Люксембургом, Аргентиной, Венесуэлой, Финляндией, Японией, Северной Кореей, Австрией, Швейцарией, Чехией, Словакией и другими странами.

Немаловажное значение для РФ имеет и сотрудничество с Международной организацией по миграции (МОМ), основанное на подписанном в марте 1992 г. договоре. МОМ обеспечивает плановую и упорядоченную миграцию, имеет сложившуюся организационную структуру, осуществляет обмен опытом и обеспечивает информацией потенциальных мигрантов и соответствующие государственные организации о ситуации на рынке труда той или иной страны (в том числе по профессиям, квалификации, условиям найма). Для России МОМ был разработан ряд программ по профессиональной подготовке российских специалистов.

Таким образом, происходит постепенное включение нашей страны в международный рынок труда. Уже сейчас Россия одновременно импортирует и экспортирует рабочую силу.

По официальным данным Госкомстата РФ, валовая миграция (суммированный показатель числа граждан России, выезжающих за рубеж, и иностранцев, въезжающих в РФ) за период 1992—2002 гг. превысила 9,8 млн чел. При этом на протяжении всего указанного периода миграционное сальдо (разница между числом въезжающих в страну и числом выезжающих из нее) в России было положительным, достигнув в 2002 г. итоговой суммы более чем в 3,5 млн чел. Иными словами, в страну больше въезжало иностранных граждан, чем выезжало из нее граждан РФ.

Причины этого явления связаны:

- с экономическими и социально-политическими последствиями распада СССР;
- с изменением национально-политической ориентации вновь возникших на постсоветском пространстве государствах (когда их руководство в своей деятельности встало на путь фактического свертывания связей с Россией);
- с более стабильным экономическим положением России (с конца 90-х гг. XX в.) и более высоким уровнем жизни в ней по сравнению со многими странами СНГ, а также Азии, Африки, Ближнего и Среднего Востока;
- о существенно лучшими возможностями, чем во многих сопредельных странах, решения проблем занятости.

Своего максимального уровня это сальдо достигло в 1994 г. — 810 тыс. чел., а затем оно начало снижаться — с 502 тыс. в 1995 г. до 78 тыс. в 2002 г. Определяющую роль в формировании такого положительного сальдо сыграла активная миграция прежде всего русскоязычного населения из бывших республик СССР: итоговое превышение числа въехавших в страну из республик СНГ и стран Балтии над въехавшими из России в эти государства в 1992—2002 гг. составило 4,7 млн чел., сократившись с 612 тыс. в 1995 г. до 124 тыс. в 2002 г. Напротив, миграционное сальдо со странами дальнего зарубежья в указанный период было отрицательным: из России эмигрировало на 1,2 млн чел. больше, чем иммигрировало в нее.

В целом же к началу XXI в. России выдвинулась в тройку ведущих стран — центров иммиграции (после США и Германии). В среднем в 1992—2002 гг. в США ежегодно въезжали 924 тыс. чел., в Германию — 865 тыс. чел., а в Россию — 609 тыс. чел. Всего официально въехало в РФ за указанные одиннадцать лет 6,7 млн чел.

Вместе с тем, начиная с 1995 г. число въезжающих в Россию иммигрантов снижается: в 1994 г. в РФ прибыло 1,15 млн чел., а в 1995—2002 гг. этот показатель снизился с 842 тыс. чел. до 185 тыс. чел. Основная часть иммигрантов (98,5 % от общего числа въехавших в Россию) приходилась на бывшие республики СССР — страны СНГ и Балтии. В 1992—1994 гг. их доля составляла вообще около 100 %, а в 1995—2002 гг. этот показатель уменьшился с 99,3 % до 96,0 % (с соответствующим ростом доли мигрантов из стран дальнего зарубежья).

Несмотря на то, что число государств — экспортеров рабочей силы в Россию давно уже превышает сотню стран, в реальной практике подавляющая часть въезжающей в РФ иностранной рабочей силы приходится на достаточно ограниченное количество государств. Так, на долю «большой пятерки» (Украина, Белоруссия, Турция, Китай, КНДР) к концу 90-х гг. XX в. приходилось более 68 % всей иностранной рабочей силы, а на «большую де-

сятку» (плюс Югославия, Польша, Грузия, Молдавия, Армения) — примерно 83 %. При этом Украина и Белоруссия дают почти 72 % всей рабочей силы из ближнего зарубежья, а Турция, Китай, КНДР и Югославия — свыше 33 % работников из стран дальнего зарубежья.

К недостаткам указанной страновой структуры стран-экспортеров рабочей силы в Россию относится то, что среди них фактически нет ни одной экономически высокоразвитой страны.

В территориальном аспекте основная часть иностранной рабочей силы сконцентрирована в Центральном экономическом районе — 34,5 %, больше всего в г. Москве и Московской области — 27,8 %, а также на севере Западной Сибири — Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа — 17,8 %, в Белгородской области — 5,1 %, Приморском крае — 4,7 % и Краснодарском крае — 3,3 %.

Учитывая неравномерность распределения иностранной рабочей силы по территории России, можно утверждать, что для РФ миграция иностранной рабочей силы является как общенациональной, так и региональной проблемой. Соответственно, общая отраслевая направленность миграции иностранной рабочей силы в Российскую Федерацию определяется отраслевой направленностью тех регионов страны, в которые она приходит в наибольших масштабах (например, в Тюменской области это нефтедобыча и строительство).

Как правило, иностранные рабочие заняты в регионах России на трудоемких производствах (на которых не стремится работать местное население).

В соответствии с официальными данными в 2002 г. в промышленности России было занято 22,5 % трудящихся иностранных граждан, в торговле и общественном питании 14,9 %, в сельском хозяйстве — 12,6 %, в строительстве — 7,6 %, на транспорте — 6,5 %. Эта ориентация особенно характерна для привлекаемой иностранной рабочей силы из Украины (заняты в основном в промышленности и строительстве), Турции (строительство), Китая (строительство и сельское хозяйство). Учитывая то, что в указанных странах велика безработица, Россия фактически «помогает» указанным странам решать ее проблемы («оттягивая» на себя часть безработных).

Помимо указанных отраслей иммигранты работают и в других отраслях экономики России: в образовании, рыночной инфраструктуре, в сфере управления (прежде всего на предприятиях с иностранным капиталом). Именно в последние из указанных сфер (управление, рыночная инфраструктура, образование) направляются граждане из развитых стран с рыночной экономикой. Например, из числа иммигрантов из Великобритании на эти сферы приходится 88% (данные сферы развиваются прежде всего в Мос-

кве, Санкт-Петербурге, других крупных центрах Российской Федерации).

Относительная открытость границ со странами СНГ и несовершенство законодательной базы привели к увеличению *нелегальной миграции* в нашу страну. В 2006 г. численность нелегалов в России оценивалась Федеральной миграционной службой РФ в 10 млн чел. Среди нелегально въезжающих в РФ иностранных граждан преобладают граждане стран СНГ, Китая, Вьетнама, КНДР, Афганистана, а также ряда стран Африки. Рост нелегальной иммиграции ведет к целому ряду очевидных негативных последствий:

- возрастание масштабов утечки финансовых ресурсов из России, крупномасштабная неуплата налогов и др.;

- формирование значительных по численности этнических «анклавов» в тех регионах России, которые вовсе не испытывают недостатка в трудовых ресурсах, а, напротив, являются трудоизбыточными регионами, обладающими весьма благоприятными условиями для проживания и ведения бизнеса (Краснодарский и Ставропольский края, Ростовская область, среднее и особенно нижнее Поволжье), нередкое игнорирование этими анклавами российского законодательства и обычаев коренного населения и одновременный рост притязаний на землю, недвижимость приводит к нарастанию в данных регионах межнациональных конфликтов;

- активное участие части нелегальных иммигрантов в теневом и откровенно криминальном бизнесе, угрозы их участия в международном терроризме;

- в перспективе нарастание таких многочисленных этнических анклавов создает уже угрозы национальной военной и геополитической безопасности страны.

Особым аспектом нелегальной иммиграции является в значительной степени неконтролируемый поток иммигрантов из Китая, прежде всего в дальневосточные регионы России. По имеющимся оценкам, в начале XXI в. в Амурской области, Хабаровском и Приморском краях проживали 5,5 млн чел., а в приграничных районах Китая — 102 млн чел., при этом дефицит рабочей силы в указанных российских регионах составлял 5 млн чел, а численность безработных в сопредельных китайских регионах — 8 млн чел.

Учитывая сложившуюся ситуацию, можно предположить, что иммиграция рабочей силы в Россию будет нарастать. Основной ее приток ожидается из стран ближнего зарубежья, откуда в конце 90-х гг. в поисках работы устремились в Россию легально и нелегально сотни тысяч строителей, водителей, работников сферы услуг, чернорабочих. Проведенные исследования показывают, что в Россию прибывают лица активного трудоспособного возраста, имеющие достаточную профессиональную подготовку. Причем ряд их

характеристик лучше, чем у трудоспособного населения некоторых регионов России. Ожидается увеличение иммиграции и из стран дальнего зарубежья. По прогнозам, в дальнейшем иммиграция, должна стабилизироваться на уровне 100—150 тыс. чел. в год.

Положительный баланс межгосударственной миграции (в страну больше въезжает, чем выезжает из нее) и увеличение иммиграции не должны пугать, так как исследования подтверждают, что прямой связи между увеличением числа иностранных рабочих и ростом безработицы в настоящее время не существует. Кроме того, увеличение количества иммигрантов оказалось своевременным для России, вступившей в очередную стадию демографического кризиса. Для сравнения: нынешнее экономическое благосостояние США, Германии и других европейских государств во многом обеспечено активным привлечением иностранной рабочей силы. Основные отрицательные моменты иммиграции связаны с беженцами и нелегалами: они оказывают давление на рынок труда, увеличивая число безработных, и, следовательно, затраты на социальное обеспечение, ухудшают криминогенную ситуацию и повышают социальную напряженность в обществе.

Принципиально политика России по отношению к иностранной рабочей силе ориентирована прежде всего на защиту национального рынка труда. Российские граждане обладают приоритетным правом на трудоустройство. Однако недостатком проводимой в стране миграционной политики является то, что она по существу не влияет на целевую направленность потоков иммигрантов и не оказывает эффективного воздействия на распределение иностранной рабочей силы по территории России. При этом в некоторых регионах страны налицо противоречивые тенденции, когда с ростом безработицы одновременно высоким остается спрос на иностранную рабочую силу.

В октябре 2002 г. вступил в действие Федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации», целью которого является упорядочение иммиграционного процесса в стране. Закон определил правовое положение иностранных граждан в РФ, он регулирует отношения между иностранными гражданами и органами власти, возникающие в связи с пребыванием (проживанием) иностранных граждан в России и осуществлением ими на территории нашей страны трудовой, предпринимательской и иной деятельности. Закон дает определение не только иностранного гражданина, но и таких понятий, как «лицо без гражданства», «миграционная карта», «вид на жительство», «иностранец», «депортация», «разрешение на работу» и др. Однако проблемой остается тот факт, что изменения в иммиграционном законодательстве России не решили к настоящему времени такие сложные проблемы, как установление эффективных барьеров для нелегальной иммиграции в РФ и предо-

ставление возможностей трудоустройства и достойных условий и уровня жизни для российских соотечественников, проживавших за рубежом, прежде всего в странах СНГ и Балтии, и вернувшихся в Россию.

Другой составляющей процесса международной миграции рабочей силы в России является *эмиграция*. После того, как в 1991 г. был фактически разрешен свободный выезд за пределы России, количество эмигрировавших было особенно велико в 1992 г. — более 673 тыс. чел., затем это число постепенно сокращалось, достигнув в 2002 г. 107 тыс. чел. Эмиграционный поток первой половины 90-х гг. состоял более чем на 50 % из немцев, русских было около 25 %, евреев — 13—16 %. В последующие годы постоянно возрастала доля русских.

В страновой структуре российской эмиграции (в отличие от иммиграции) существенно ниже была доля стран ближнего зарубежья — 84,7 % выехавших из России в 1992 г., а к 2002 г. этот показатель уменьшился до 49,6 %. Маршруты российской трудовой миграции в основном совпадают с направлением потоков международной миграции — в страны Западной Европы (прежде всего в Германию) и Северной Америки. Для нашей страны негативное значение имеет то, что среди трудовых эмигрантов увеличивается число ученых, высококвалифицированных врачей и инженеров, программистов, писателей, музыкантов, художников, потенциальных специалистов: аспирантов, студентов, стажеров. По имеющимся данным, они составляют около 30 % всех эмигрантов. Убытки, связанные с этим явлением, могут достигнуть 60 млрд долл. в год (сейчас некоторыми специалистами они оцениваются в 45 млрд долл.). Лишь 8—11 тыс. россиян в год устраиваются работать за границей легально — через государственные структуры и частные агентства. Около 90 % трудоустраиваются самостоятельно, без социальных гарантий и отчислений в российский бюджет.

По имеющимся оценкам, отрицательные для экономики России последние миграционной политики 90-х гг. XX в. преодолеть будет сложнее, чем решить проблемы восстановления и развития производственного и экспортного потенциала страны.

Тенденции значительной трудовой эмиграции сохранили свое действие несмотря на позитивную динамику экономического развития России в 1999—2003 гг. В то же время росту эмиграции противодействуют внешние и внутренние факторы: старение экономически активного населения, в том числе и той его части, с которой были связаны значительные потоки эмиграции в 90-е гг. (в 1999 г. 57,8 % научных кадров России находилось в возрасте от 50 до 59 лет, еще 18 % — старше 60 лет, а молодежь в возрасте до 29 лет составляла лишь 7,7 %), незнание большей частью населения иностранных языков, низкий уровень доходов подавляющей части населения (для поездки за границу нужны значительные

средства), ограниченность квот на въезд в иностранные государства и др.

В настоящее время предпринимательская деятельность по трудоустройству граждан России за рубежом лицензируется и ею занимаются организации и фирмы, имеющие соответствующие лицензии. Желаящие уехать работать за границу могут также обратиться в Управление по делам трудящихся-мигрантов Минтруда и заполнить там анкету. Потом работодатели отбирают кандидатов, которые проходят тестирование. Как правило, контракт заключается на 3—4 года. С рядом стран подписаны межправительственные соглашения по вопросам трудовой миграции и соглашения о статусе российских мигрантов. Так, в соглашениях с Германией оговариваются: возраст работника, сроки найма, условия труда и его оплаты, медицинское обслуживание, вопросы квот (2 тыс. чел. в год) и др.

Что касается приглашения иностранных граждан для работы в Российской Федерации, то заинтересованные в работниках-иностранцах работодатели представляют в Минфедерации соответствующие заявки. Министерство определяет квоты на привлечение иностранных граждан в целом и по группам профессий. Решение о выдаче разрешения принимается в течение 30 дней, при необходимости проведения экспертизы — до 45 дней. Подтверждается право трудовой деятельности иностранного работника, служащее средством социальной защиты эмигранта. От указанной процедуры освобождаются отдельные категории иностранных граждан (беженцы, постоянно проживающие на территории РФ и др.). Упрощенный порядок установлен для приглашаемых на работу в РФ высококвалифицированных иностранных работников в случае их найма на предприятия с иностранными инвестициями.

Пока еще рано говорить о приоритетности эмиграционной или иммиграционной политики в отношении рынка рабочей силы в России. Акцент в первом случае должен быть сделан на обеспечение условий возвращения специалистов, а во втором — на трудоустройство потоков беженцев и вынужденных переселенцев из стран «ближнего зарубежья» и регионов, охваченных гражданскими конфликтами.

Контрольные вопросы и задания

1. Как изменились масштабы международной трудовой миграции и каковы ее новые тенденции в последней четверти XX в.?

2. Раскройте основные позитивные и негативные последствия международной трудовой миграции для стран-доноров (вывозящих рабочую силу) и стран-реципиентов (ввозящих рабочую силу).

3. Каковы основные направления и формы регулирования процессов международной миграции рабочей силы?

4. Охарактеризуйте основные тенденции международной эмиграции и иммиграции в России с начала 90-х гг. XX в. по настоящее время.

5. Какие страны являются экспортерами рабочей силы в Россию?

6. Назовите регионы России, являющиеся «центрами притяжения» иностранной рабочей силы.

7. С какими проблемами связана эмиграция из России квалифицированной рабочей силы?

Глава 9

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

9.1. Сущность, формы и этапы международной экономической интеграции

В ходе развёртывания процесса интернационализации экономической жизни в целом проявляется общемировая тенденция усиления взаимозависимости и взаимосвязанности экономического развития всех стран мира. Однако при этом в некоторых регионах мира отдельные страны, по сравнению с другими, вступают друг с другом в наиболее интенсивные экономические отношения, чем с другими странами. Между ними более активно идет процесс либерализации внешнеэкономических связей. Это проявляется в большей свободе движения товаров, услуг, рабочей силы и капитала. Результатом этого процесса является экономическое сближение государств и постепенное переплетение структур их экономик, что проявляется в формировании сначала торговых, а затем и экономических группировок и союзов. Процесс такого интенсивного экономического сближения государств получил название *международной экономической интеграции*. Термин «интеграция» происходит от лат. *integratio* — восполнение или *integer* — целый. Поэтому, когда мы говорим о международной экономической интеграции, то имеем в виду взаимодополнение экономик отдельных стран и постепенное «срастание» их в единое целое.

Для такого более интенсивного экономического взаимодействия в отдельных регионах мира складываются особые условия и предпосылки, среди которых можно выделить следующие.

1. *Экономико-географические предпосылки: территориальная близость государств, ресурсная, производственная и научно-техническая взаимодополняемость и способность к взаимной адаптации.* Однако

при этом территориальную близость нельзя трактовать упрощенно: например, в 1960 г. была создана Латиноамериканская ассоциация свободной торговли, где присутствовал фактор территориальной близости, но совершенно не была развита инфраструктура транспорта и связи. Поэтому географическую, территориальную близость необходимо рассматривать с учетом развитости инфраструктур транспорта и того экономического или торгового союза, который создается. То же самое можно сказать и о взаимодополняемости и способности к адаптации ресурсного, производственного и научно-технического потенциалов сближающихся стран.

2. *Культурно-этническая близость.* Процессы экономического сближения идут значительно быстрее, если между населением участвующих в них стран нет существенных различий в языке, национальных культурах, традициях и обычаях.

3. *Общие исторические корни народов сближающихся стран.* Если в прошлом народы этих стран жили в едином государстве или тесно связанных между собой государствах, то для экономического сближения появляются дополнительные предпосылки.

4. *Социально-политические предпосылки.* Для осуществления процессов экономического сближения необходимо стремление к объединению со стороны подавляющей части населения этих стран, а также (что весьма существенно) политическая воля их руководства. Действительно, без учета последнего фактора экономическое сближение государств невозможно, так как в ходе этого процесса им приходится поступаться определенной частью своего суверенитета и передавать решение целого ряда очень важных для страны вопросов наднациональным органам управления образующегося объединения. Роль политического руководства в данном случае состоит в том, чтобы изначально выяснить и определить: цели, которые могут быть достигнуты с помощью экономического сближения, его результаты и последствия, а также объемы необходимых затрат и сроки их окупаемости, т. е. решить все проблемы экономической целесообразности экономического сближения и объединения.

Для политического же руководства центральным является вопрос о том, какие полномочия можно и нужно передать органам нового межгосударственного объединения или союза, а какие необходимо сохранить на данном этапе за собой и отказаться от них в будущем. Это обстоятельство очень важно, поскольку без создания соответствующих наднациональных структур экономическое сближение невозможно.

Центральной проблемой международной экономической интеграции становится создание *единого экономического пространства*, в рамках которого будет обеспечена свобода движения товаров, услуг, факторов производства — рабочей силы и капитала.

Логика развертывания процесса международной экономической интеграции выглядит таким образом: «от свободы межстранового движения товаров и услуг — к свободе движения рабочей силы и капитала».

В результате между странами складываются устойчивые, регулярные и углубляющиеся структурные связи. Страны при этом переходят от преимущественно торгово-экономических связей к формам совместного международного производства и тесному финансово-инвестиционному взаимодействию.

Обязательным условием осуществления международной экономической интеграции является динамичное развитие связей на микроуровне (на уровне фирм-производителей, торговых фирм, научно-технических организаций, банков, инвестиционных институтов, страховых организаций и т. д.). При этом спектр такого взаимодействия очень широк — от малого бизнеса до крупных ТНК.

Если на практике реализуются все отмеченные аспекты международной экономической интеграции, то в ходе этого процесса постепенно стирается, а затем и вовсе исчезает грань между внутренним и международным рынками формирующегося межгосударственного объединения и складывается уже новый, специфический «внутренний» рынок интеграционного объединения (союза) в целом.

Но это — «идеальная» картина развертывания процесса международной экономической интеграции. На практике же он протекает вовсе не так просто, «линейно» (по восходящей линии), а сложно и противоречиво, поскольку в ходе его постоянно приходится разрешать противоречия между национальными экономическими интересами интегрирующихся стран (и их политическими элитами). Поэтому важной для интеграционного процесса проблемой является компромисс и согласие между участвующими в нем странами.

В целом процесс международной экономической интеграции выступает как качественно наиболее высокая ступень (и одновременно этап) в развитии процесса интернационализации экономической жизни. *Международная экономическая интеграция — это объективно обусловленный, но регулируемый и направляемый процесс сближения, взаимной адаптации, переплетения и «срастания» национальных экономических систем отдельных интегрирующихся стран в единое экономическое целое.*

Следует подчеркнуть, что в процессе международной экономической интеграции заложен огромный потенциал саморазвития, в основе которого лежит многовариантность использования имеющихся в странах факторов экономического развития и их комбинации, а также расширение «поля деятельности» за счет создания единого экономического пространства.

Первые тенденции разворачивания процесса международной экономической интеграции начали проявляться уже в 50—60-е гг. XX в. Так, в марте 1957 г. был подписан договор о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС), или, как его еще называли, «Договор об Общем рынке», на базе которого в настоящее время осуществляет свою деятельность Европейский Союз. В 1958 г. было подписано соглашение о свободной торговле и экономической интеграции между рядом государств Центральной Америки («Договор Тегусигальпы»). В 1959 г. был создан Западно-Африканский валютный союз, в 1960 г. — Латиноамериканская ассоциация свободной торговли, а затем Центральноамериканский общий рынок. Число торговых и экономических союзов в мировой экономике возрастало и в отдельные годы доходило до 100, часть из которых затем прекращала свою деятельность, некоторые формально сохранялись, но экономическое взаимодействие в их рамках было не очень интенсивным.

На рубеже XX—XXI вв. в мире действовали 85 различных региональных торговых и экономических организаций и союзов, но реально сути процесса международной экономической интеграции соответствовал прежде всего ЕС, а также, в меньшей степени, НАФТА.

В некоторых случаях процесс международной экономической интеграции по существу только имитируется или термин «международная экономическая интеграция» используется в ситуациях, когда собственно интеграционное взаимодействие отсутствует или же такие группировки и союзы не идут дальше начальных стадий данного процесса.

Исторический опыт свидетельствует о наличии нескольких обязательных этапов разворачивания процесса международной экономической интеграции (иногда эти этапы определяют как самостоятельные виды интеграционных объединений):

1. Создание *зоны свободной торговли*, когда страны-участницы отменяют таможенные барьеры во взаимной торговле.

2. Создание *таможенного союза*, суть которого состоит в снятии таможенных барьеров на товары и услуги внутри группы стран и в формировании единого таможенного тарифа по отношению к третьим странам (не входящим в данный таможенный союз).

3. Формирование так называемого *Общего рынка* — здесь барьеры снимаются не только для движения внутри группы стран товаров и услуг, но и рабочей силы и капитала, т. е. всех факторов производства. Идея Общего рынка зародилась еще в марте 1957 г. при подписании договора о создании ЕЭС.

4. Создание *экономического и валютного союзов*. Ко всем отмеченным ранее критериям предыдущих этапов международной экономической интеграции здесь добавляются:

- взаимная адаптация экономических систем интегрирующих-ся государств (при этом к числу наиболее сложных относится проблема адаптации национальных систем налогообложения);

- взаимное сближение (конвергенция) национальных экономик по таким параметрам, как дефицит государственного бюджета, отношение государственного долга к ВВП, темпы инфляции, процентные ставки по долгосрочным кредитам, обменные курсы национальных валют;

- проведение странами единой экономической политики;

- создание общей системы регулирования уже не только экономических, но и социально-политических процессов;

- переход к единой валюте интеграционного сообщества — это одна из наиболее сложных проблем этого этапа.

На практике пройти все названные этапы процесса международной экономической интеграции удалось лишь ЕЭС (ныне Европейский Союз), который в настоящее время находится на четвертом этапе интеграционного процесса. Характерно, что практически в одно время с ЕЭС (в 1957 г.) в Европе была создана еще одна организация такого же типа — Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), о которых еще в начале 60-х гг. XX в. говорили как о «равновеликих» интеграционных объединениях или «сравнимых величинах». Но если ЕЭС действительно удалось пройти все основные этапы процесса международной экономической интеграции, то ЕАСТ «остановился» на первом этапе — этапе формирования зоны свободной торговли. В результате из 7 входивших первоначально в ЕАСТ стран (Австрия, Исландия, Лихтенштейн, Норвегия, Финляндия, Швейцария и Швеция) в этой организации остались лишь 4 страны (Исландия, Лихтенштейн, Норвегия и Швейцария). Австрия, Финляндия и Швеция с 1991 г. являются членами ЕС.

9.2. Западноевропейская экономическая интеграция. Европейский Союз (ЕС)

Идея объединения Европы возникла очень давно — еще в 1517 г., об этом писал Эразм Роттердамский. В 1849 г. мысль о создании Соединенных Штатов Европы развивал знаменитый французский писатель Виктор Гюго. Однако практически реализованы эти идеи были лишь, начиная со второй половины 50-х гг. XX в.

Если в 1957 г., в момент создания ЕС, в него входили 6 стран (Германия, Италия, Франция, Бельгия, Нидерланды и Люксембург), то в 2006 г. ЕС представлял собой крупнейшее экономическое и политическое интеграционное объединение, в состав которого входили 25 европейских государств:

- Германия, Италия, Франция, Бельгия, Нидерланды и Люксембург (страны — родоначальницы ЕС);

- Великобритания, Ирландия и Дания (присоединились к Сообществу в 1973 г.);
- Греция (вступила в Сообщество в 1981 г.);
- Испания и Португалия (вступили в Сообщество в 1986 г.);
- Финляндия, Швеция и Австрия (вступили в состав Сообщества в 1995 г.);
- Венгрия, Польша, Чехия, Словакия, Словения, Латвия, Литва, Эстония, Мальта и Кипр (вошли в состав ЕС в мае 2004 г.).

В январе 2007 г. членами ЕС становятся Болгария и Румыния.

Несмотря на достигнутые успехи, в странах ЕС сохраняются нерешенные проблемы, так, в некоторых из них высок уровень безработицы.

Актуальными остаются проблемы различий между странами ЕС в уровнях социально-экономического и научно-технического развития, сохранения отсталых и депрессивных районов.

Однако процесс становления этого интеграционного объединения занял достаточно продолжительное время. Ему предшествовал подготовительный период. В 1945—1950 гг. США в Европе начали осуществлять так называемый «план Маршалла», связанный с экономической помощью западноевропейским странам. Для регулирования этой помощи в 1948 г. была создана Организация европейского экономического сотрудничества, впоследствии трансформировавшаяся в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). В 1948 г. был создан таможенный союз Бенилюкс, который составили Бельгия, Нидерланды и Люксембург. В 1951 г. было создано Европейское объединение угля и стали (ЕОУС), в которое вошли Франция, Германия, Италия и три указанные страны Бенилюкса. Именно эти 6 стран в 1957 г. подписали договор о создании ЕЭС, а также договор о создании Европейского сообщества по атомной энергии — Евратом. При этом ЕЭС и Евратом руководил один орган — Комиссия ЕЭС — Евратом. В 1967 г. произошло слияние высшего руководящего органа ЕОУС и Комиссии ЕЭС — Евратом.

На протяжении первых десяти лет своего развития ЕЭС (в составе первых 6 стран-участниц — Германии, Италии, Франции, Бельгии, Нидерландов и Люксембурга) находилось на первом этапе создания зоны свободной торговли, и к таможенному союзу (второму этапу) перешло только в 1968 г.

На практике между созданием зоны свободной торговли и таможенного союза существует «только одно» основное отличие — единый таможенный тариф, который добавляется к основным условиям зоны свободной торговли. Однако при этом создается единая для всех стран таможенного союза система внешних торговых барьеров и общих таможенных пошлин по отношению к третьим странам. Поэтому переход от зоны свободной торговли к таможенному союзу — это сложная, многолетняя работа по взаимному согласо-

ванию внешнеторговой (и торговой вообще) политики, а вместе с ней и отдельных элементов общей экономической политики.

Это действительно так, поскольку таможенный союз подразумевает не только единство таможенной территории, совокупность тарифных и нетарифных мер регулирования в отношении третьих стран, но и сближение систем применения прямых и косвенных налогов (систем налогообложения). А это, в свою очередь, ставит вопрос о сближении в проведении государственной экономической политики в целом.

На стадии таможенного союза таможенные органы и службы, действующие на «внутренних» границах стран — участниц такого союза, упраздняются и их функции передаются таможенным службам на внешних границах союза.

ЕЭС находилось на стадии таможенного союза достаточно долго — с конца 60-х гг. вплоть до начала 90-х гг. XX в., постепенно развиваясь в направлении полноценного «Общего рынка». Однако в реальной жизни с конца 70-х гг. XX в. в ЕЭС одновременно с продолжением процесса формирования единого таможенного пространства началось формирование единого валютно-финансового пространства.

В 1969 г. было принято решение о постепенном преобразовании таможенного союза ЕЭС в валютно-экономический союз. Однако из-за имевшихся в тот период противоречий между странами, а также начавшегося в 1973 г. мирового топливно-сырьевого и энергетического кризиса, который негативно отразился на экономическом положении стран ЕЭС, реализовать эти решения не удалось.

В марте 1979 г. была сформирована Европейская валютная система (ЕВС) — с фиксированными, но регулируемыми валютными курсами, а также с совместной расчетной валютой стран сообщества — ЭКЮ (ЕКУ). Были установлены пределы отклонений рыночного курса валют стран — членов сообщества при их обмене друг на друга и на доллары от курса центральных банков этих государств (своего рода валютный коридор с максимально допустимыми отклонениями в 2,25 %, который нередко называли «валютной змеей»). Самое главное было то, что «Общий рынок» стал уже этапом действительного интеграционного «переплетения» национальных экономик западноевропейских стран — здесь они договаривались о свободном перемещении через границы не только товаров, но и услуг, а также таких факторов производства, как капитал и рабочая сила. Поскольку торговля услугами — одна из наиболее сложных (и «чувствительных») форм международного обмена (особенно в области финансов, страхования), то свободный международный обмен услугами и международное движение капитала свидетельствуют об очень высокой степени взаимного политического доверия между государствами.

В конце 1985 г. странами сообщества был принят важный документ — Единый европейский акт, вступивший в силу в июле 1987 г., которым предусматривалось создание к концу 1992 г. единого внутреннего рынка стран сообщества, т. е. экономического пространства, где отсутствуют внутренние границы и обеспечена свобода передвижения граждан, товаров, услуг и капиталов.

Существенный шаг в разворачивании процесса западноевропейской интеграции был сделан в 1991 г., когда в Маастрихте был согласован Договор о Европейском Союзе (Маастрихтский договор), вступивший в силу в ноябре 1993 г. после ратификации парламентами стран ЕС. В соответствии с этим договором с 1993 г. вводилось *единое гражданство ЕС*, которое должно было существовать параллельно с национальным гражданством стран — членов ЕС. Во-вторых, формировался *политический союз*, что подразумевало осуществление интегрированной внешней политики, тесную увязку внутренней политики стран ЕС (особенно в области борьбы с преступностью), сближение правовых систем отдельных стран, значительное повышение роли парламента Союза.

Одной из основных задач Маастрихтского договора было завершение экономической интеграции путем создания Экономического и валютного союза (ЭВС). При этом подчеркивалось, что Европейский валютный союз с единой для стран-участниц валютой — евро — будет включать в свой состав только те страны, которые выполнят требования взаимной адаптации экономических систем (дефицит государственного бюджета — не более 3 % ВВП, накопленный государственный долг — не более 60 % ВВП и др.).

В мае 1998 г. были определены 11 из 15 стран Европейского Союза, которые соответствовали указанным «маастрихтским стандартам», с 1 января 1999 г. ввели общую валюту — евро и начали участвовать в создании Экономического и валютного союза (ЭВС) или так называемой «зоны евро» (Австрия, Бельгия, Германия, Голландия, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Португалия, Финляндия и Франция); 1 января 2001 г. к ним присоединилась Греция. На начало 2006 г. вне зоны евро находились 13 стран ЕС — Великобритания, Дания и Швеция, а также стран — членов ЕС, вступивших в него в мае 2004 г.

Экономика зоны евро является одной из крупнейших в мире, с которой сравнима лишь экономика США. Материальную основу зоны евро составляют ведущие промышленно развитые страны: Германия, Италия, Франция, Испания, на которых приходится более 80 % ВВП стран, входящих в ЭВС.

С начала 1999 г. действует *Европейская система центральных банков (ЕСЦБ)*, а созданный *Европейский центральный банк (ЕЦБ)* использует евро для формирования единой денежной политики стран-участниц. ЕСЦБ также поощряет внедрение евро на миро-

вых валютных рынках, причем ее собственные операции на них проводятся только в евро.

Последний этап формирования зоны евро начался с 1 января 2002 г., когда евро вошел в наличное обращение, при этом сначала обращался параллельно с национальными валютами стран—членов зоны евро, а затем последние постепенно уходили из обращения, обмениваясь на евро. С 1 июля 2002 г. был осуществлен полный переход хозяйственного оборота стран-участниц на евро, а национальные валюты были изъяты из обращения.

К началу 2006 г. Великобритания не присоединилась к зоне евро, и роль мировых финансовых центров постепенно начинает переходить от Лондона к Франкфурту-на-Майне и Парижу. В перспективе завершение формирования Экономического и валютного союза ЕС может изменить расстановку сил в мировой экономике в пользу «новой Европы» за счет некоторого ослабления позиций мировых лидеров — США и Японии.

В целом экономический потенциал стран, входящих в ЭВС, создает предпосылки для того, чтобы евро могло претендовать на роль одной из ведущих мировых валют. Однако относительно слабым местом для евро является отсутствие достаточно развитого финансового рынка, который был бы сопоставим с соответствующим рынком США (имеющим по своей сути глобальные масштабы). В Европейском Союзе наиболее развит финансовый рынок Великобритании, однако в 2006 г. эта страна не входила в зону евро.

Учитывая отмеченные обстоятельства, в перспективе многое будет зависеть от того, насколько динамично и качественно будет развиваться финансовый рынок зоны евро. При этом существенное значение будет иметь также соотношение динамики экономического развития не только в самой зоне евро и США, но и в странах, ориентированных, с одной стороны, на доллар (одна группа стран) и на евро (другая группа стран).

Кроме того, отношение к евро на мировых рынках в существенной мере будет зависеть от того, насколько успешно странам ЕС удастся справиться с проблемой формирования управляемой из общего центра единой финансово-экономической политики, а также от того, насколько далеко продвинется процесс политической консолидации этих стран и создания ими наднациональных структур управления и фактического превращения современного Европейского Союза в образование федеративного типа. В связи с этим большое значение приобретает вопрос о ратификации странами — членами ЕС Конституции ЕС, принятой в 2004 г.

В целом ясно, что изменения в соотношении доллара и евро на мировой экономической арене будут оказывать значительное воздействие на общее развитие и структуру мировой валютной системы. При этом существенное значение приобретает расширение

Европейского Союза за счет новых стран-участниц, а также — в его рамках — расширение Экономического и валютного союза.

Россия должна в максимальной степени учитывать те новые условия мирохозяйственного развития, которые появились после завершения процесса формирования зоны евро, поскольку страны ЕС (вместе взятые) остаются крупнейшим внешнеторговым и экономическим партнером нашей страны (на их долю в 2002 г. приходилось 35,3 % экспорта и 39 % импорта Российской Федерации). Однако доля европейских валют в обслуживании платежно-расчетных отношений России в 90-е гг. была относительно невелика (в сравнении с долями этих стран во внешнеторговом обороте). Завершение процесса введения евро может существенно изменить ситуацию и привести к значительному возрастанию позиций новой европейской валюты в России, а также других странах СНГ. С введением евро у России (как и у любой третьей страны, не входящей в зону евро) появляется большее поле для маневра в своей внешнеэкономической и валютной политике. В валютных резервах РФ возрастает удельный вес евро и постепенно сокращается удельный вес доллара. Кроме этого Правительству России необходимо учитывать возрастание роли евро при решении проблем валютной структуры внешних заимствований и внешней торговли (где доля стран ЕС, как уже отмечалось, весьма значительна).

Хотя в настоящее время в России и других странах СНГ доллар сохраняет в целом свои приоритетные позиции, однако повышению роли евро в них могут способствовать следующие факторы:

- история долларизации экономики в России относительно непродолжительна, и если граждане РФ быстро освоили операции с долларом, то они смогут также и быстро освоить операции с евро (главным здесь являются не сложившиеся привычки, а экономическая целесообразность);

- основной потенциал экономики РФ сконцентрирован в ее европейской части, и она исторически имеет многолетние экономические связи прежде всего с европейскими странами, при этом она не связана в такой же степени тесными экономическими связями с США (хотя США хотели бы этого достичь, например, расширяя поставки топливно-сырьевых ресурсов из России).

Поэтому в целом и Россия заинтересована в том, чтобы евро была стабильной и надежной валютой. Однако постепенное переключение с доллара на евро (даже в относительно ограниченных масштабах) — это сложный и длительный процесс.

ЕС в настоящее время располагает целой системой институтов. Главными органами ЕС являются:

- *Европейский совет (Совет Европейского Союза)* — орган глав правительств государств-членов, в состав которого входит также президент Комиссии. Единый европейский акт юридически закрепил положение Совета как верховного политического органа ЕС;

- *Европейская комиссия (Комиссия Европейских Сообществ — КЕС)* — исполнительный орган ЕС, который разрабатывает законодательство ЕС как по инициативе, так и по поручению Европейского парламента или Европейского совета. По своей структуре Европейская комиссия состоит из нескольких департаментов (по различным направлениям деятельности), члены Комиссии независимы в своей деятельности от национальных правительств, поскольку она (вместе с Европейским парламентом) является наднациональным органом;

- *Европейский парламент* — избирается в ходе прямых всеобщих выборов. Он участвует в законодательном процессе ЕС и осуществляет контроль за деятельностью Европейской комиссии;

- *суд Европейского союза (Европейский суд)* — состоял в начале 2004 г. из 15 судей (по одному от каждого государства-члена) и дополнительно одного судьи, а также 9 юридических советников. Суд урегулирует разногласия стран — членов ЕС между собой и ЕС, между институтами ЕС, между ЕС и юридическими и физическими лицами; выдает заключения по международным соглашениям; выносит предварительные постановления (не имеющие юридической силы) по делам, переданным ему национальными судами. Суд налагает штрафы на государства-члены ЕС, не выполняющие его постановления.

Кроме центральных в ЕС действуют рабочие органы: *Палата аудиторов, Экономический и социальный комитет и Комитет регионов* — консультативные органы, обеспечивающие соблюдение интересов различных экономических и социальных категорий граждан и регионов; *Европейский инвестиционный банк*, задачей которого является кредитование проектов, связанных со структурным переустройством в странах — членах ЕС; *Европейский центральный банк*, созданный в соответствии с Маастрихтским договором и с 1999 г. отвечающий в качестве независимого органа за кредитно-денежную политику в валютно-экономическом союзе.

Специфическим инструментом является единый бюджет ЕС. Доходы этого бюджета формируются за счет собственных ресурсов ЕС, в том числе таможенных пошлин, установленных в рамках Единого таможенного тарифа ЕС на импортируемую на территорию Союза продукцию; налогов на импорт сельскохозяйственных товаров из третьих стран, ввозимых на территорию ЕС; отчислений государствами-членами в размере 1 % от собираемого налога на добавленную стоимость. Кроме этого важным источником единого бюджета ЕС являются отчисления государств-членов, определяемые в соответствии с величиной их ВВП.

В качестве другого примера международной экономической интеграции можно назвать *НАФТА — Северо-Американское соглашение о свободной торговле (NAFTA, North American Free Trade Agreement)*, которое действует с января 1994 г. Важно то, что НАФТА пошло

дальше первого этапа реализации интеграционного процесса — зоны свободной торговли. Здесь не только были сняты таможенные барьеры и другие ограничения для экспорта и импорта товаров стран — участниц соглашения, но и созданы условия для свободного движения не только товаров, но и услуг, рабочей силы, капиталов. По существу к концу 90-х гг. XX в. были отработаны общие подходы предоставления национальных режимов для осуществления прямых иностранных инвестиций.

Кроме того, в рамках НАФТА имеются договоренности:

- о защите интеллектуальной собственности;
- по гармонизации технических стандартов, санитарных норм и др.;
- по формированию механизма разрешения споров (антидемпинговые проблемы, субсидии и др.).

В перспективе (через 10—12 лет) актуальными станут вопросы практического слияния рынков стран — участниц НАФТА. Однако в рамках этого соглашения еще отсутствуют такие организационные структуры, как Комиссия Европейских Сообществ, Парламент, Суд, Европейский центральный банк и т. д., имеющиеся в ЕС. НАФТА находится на начальных стадиях интеграционного процесса по сравнению с ЕС. Поэтому еще рано говорить об успешности и завершенности процесса международной экономической интеграции в рамках НАФТА. В последние годы, учитывая тенденции глобализации мировой экономики, как возможный вариант развития в перспективе рассматривается идея создания зоны свободной торговли на базе ЕС и НАФТА.

9.3. Проблемы экономического сотрудничества стран СНГ

Содружество Независимых Государств (СНГ) возникло в результате распада СССР на постсоюзном экономическом пространстве. Соглашение об образовании СНГ было подписано руководителями Белоруссии, РСФСР и Украины в декабре 1991 г., затем к нему присоединились другие республики бывшего СССР, за исключением Латвии, Литвы и Эстонии. Таким образом, к началу 2004 г. в состав СНГ входили 12 стран: Азербайджан, Армения, Белоруссия, Грузия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан и Украина. Доля стран СНГ в мировом ВВП к концу 90-х гг. XX в. составляла 3 %.

При создании СНГ государства — учредители этой организации ставили следующие задачи:

- провести процедуру ликвидации СССР, раздела союзного наследства, обретения полного суверенитета и международного признания с наименьшими издержками;
- исходя из того, что единое союзное государство (СССР) и его единый народно-хозяйственный комплекс существовали длительно.

тельное время, создать на базе бывших союзных республик общее экономическое, научно-техническое, информационное, гуманитарное пространство.

Для нашей страны деятельность СНГ имеет приоритетное значение, поскольку речь идет о сотрудничестве с соседними государствами («ближнем зарубежьем»), составлявшими ранее единое союзное государство. Основными целями России при сотрудничестве в рамках СНГ являются:

- сохранение и укрепление геополитических позиций России в современном мире;

- обеспечение доступа к сырьевым ресурсам других стран СНГ (например, от 70 до 100 % потребностей РФ в отдельных видах цветных и редкоземельных металлов покрывается за счет поставок из других стран СНГ; значительна роль других стран СНГ в поставках в Россию хлопка, черных металлов, некоторых видов продовольственных товаров);

- сохранение своих позиций на рынках готовой продукции стран СНГ (прежде всего машин и оборудования), так как если эти рынки будут потеряны, то вернуться на них в дальнейшем будет крайне сложно;

- СНГ остается «полем» деятельности российского капитала и его возможной экспансии в перспективе (здесь особое значение имеет деятельность российских транснациональных финансово-промышленных групп, банков, предприятий с участием российского капитала);

- СНГ имеет важное значение с точки зрения функционирования российской инфраструктуры транспорта и связи (ведущие в страны дальнего зарубежья нефтепроводы и газопроводы, железнодорожные пути проходят по территории некоторых стран СНГ, а авиатрассы — в их воздушном пространстве);

- гуманитарные цели — сохранение традиционной свободы передвижения граждан в рамках СНГ; сохранение и укрепление общего культурного, образовательного, информационного пространства; поддержка русскоязычного населения за рубежом; обеспечение недискриминации, претотвращение массовой миграции населения в Россию из других стран СНГ, координация действий в борьбе с преступностью.

Следует подчеркнуть, что и другие страны СНГ заинтересованы в эффективном экономическом и научно-техническом сотрудничестве с Россией. У них сохраняется производственно-технологическое единство с промышленным комплексом России, они теснейшим образом связаны с топливно-энергетическим комплексом нашей страны, высока зависимость этих государств от транзита через территорию РФ, многие из них заинтересованы в экспорте своей продукции (особенно сельскохозяйственной) в Россию. В Российской Федерации работает значительная часть трудо-

способного населения ряда стран СНГ, что в некоторой степени решает проблемы безработицы в них. Сохраняет свое значение и кредитование стран СНГ со стороны России.

Эта взаимная заинтересованность нашла свое отражение в целом ряде соглашений, которые были подписаны странами — членами СНГ:

- сентябрь 1993 г. — *Договор о создании Экономического союза*, в состав которого вошли все страны СНГ за исключением Украины, являющейся его ассоциированным членом;
- апрель 1994 г. — *Соглашение о создании зоны свободной торговли* (подписано всеми 12 странами — членами СНГ);
- январь 1995 г. — *Соглашение о создании Таможенного союза*, в который (к началу 2001 г.) вошли 5 стран СНГ: Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Россия и Таджикистан;
- апрель 1997 г. — *Договор о Союзе Белоруссии и России*;
- декабрь 1999 г. — *Договор о создании Союзного государства России и Белоруссии*;
- октябрь 2000 г. — *Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС)*.
- сентябрь 2003 г. — *Соглашение о формировании единого экономического пространства (ЕЭП)* с участием Белоруссии, Казахстана, России и Украины.

Следует обратить внимание на то, что в самой хронологии принятия указанных документов видна определенная противоречивость и непоследовательность с точки зрения логики осуществления интеграционного процесса (сначала создание зоны свободной торговли, затем таможенного союза, общего рынка и в конце — экономического и валютного союза).

В СНГ всеми странами сначала был подписан Договор о создании Экономического союза, затем Соглашение о создании зоны свободной торговли. Соглашение же о создании Таможенного союза, а затем Евразийского экономического сообщества, было подписано лишь пятью странами СНГ. Соглашение о формировании единого экономического пространства подписали четыре государства СНГ (Белоруссия, Казахстан, Россия и Украина).

К началу XXI в. в результате непоследовательности действий и сохраняющихся существенных различий в интересах стран-членов СНГ переживает сложные времена. Содружество достаточно успешно выполнило свою первую задачу — сделать минимальными политические издержки становления суверенитета бывших союзных республик. Однако вторую задачу — создание эффективно действующего экономического Содружества и реальное осуществление в его рамках процесса международной экономической интеграции — решить не удастся.

Проблема состоит в том, что исторически начиная с 1991 г. произошло «наложение» двух процессов: 1) распада СССР и не-

гательных последствий этого и 2) трансформационного спада (связанного с переходом во всех странах СНГ от централизованной экономики к рыночной).

Результатом этого явилось резкое сокращение взаимных экономических связей стран — членов СНГ. Так, в 1992 — 2000 гг. их взаимный товарооборот сократился со 138 млрд долл. до 59 млрд долл., при этом падение товарооборота в 1,5 — 2 раза опережало сокращение производства. Удельный вес взаимного товарооборота стран СНГ в общем объеме их внешней торговли сократился в 1991 — 1998 гг. в 2,7 раза (с 78,6 до 31 %). Если в 1990 г. в межреспубликанский обмен (в границах бывшего СССР) было вовлечено примерно 1/4 ВВП нынешних стран СНГ, то в конце 90-х гг. XX в. — только 1/10. В 1994 — 1996 гг. (когда был заключен ряд отмеченных выше важных соглашений) сокращение объемов взаимной торговли стран СНГ несколько уменьшилось, однако затем вновь увеличилось.

Помимо тенденции спада взаимной торговли стран СНГ и уменьшения взаимозависимости и взаимодополняемости национальных экономик этих стран проявились и другие негативные тенденции:

- во многих странах СНГ происходит смена приоритетов в сфере внешнеэкономической деятельности на рынки «третьих» стран (не входящих в состав СНГ) (например, к концу 90-х гг. XX в. удельный вес российских инвестиций в общем объеме иностранных инвестиций в Украине составлял 4 %, США — 21 %, Германии — 13 %);

- ведущие промышленно развитые страны (особенно США и Германия) и их экономические и военно-политические группировки (ЕС, НАТО), а также некоторые международные финансово-экономические организации, где указанные страны играют определяющую роль, осуществляют селективную политику по отношению к конкретным странам СНГ, противопоставляя их друг другу и фактически разваливая СНГ;

- усиливаются различия между странами СНГ по уровню социально-экономического развития, характеру функционирования хозяйственных механизмов (одни из стран СНГ в большей степени перешли к рыночной экономике, чем другие);

- у многих стран СНГ резко возрос внешний долг по отношению к России (в начале 2000 г. он оценивался в 8,2 млрд долл.), и сокращение этого долга для них очень проблематично;

- внутри Содружества (помимо Союза России и Белоруссии, Таможенного союза 5 государств и созданного ими же Евразийского Экономического Сообщества) образовались субрегиональные объединения — Центрально-Азиатский союз (Казахстан, Киргизия, Узбекистан, Таджикистан), группировка ГУУАМ (Грузия, Украина, Узбекистан, Азербайджан, Молдавия). Украиной и Молдавией предпринимались попытки создать свой Таможенный союз.

На практике ни одна из стран СНГ не выступает за прекращение его деятельности и не выходит из его состава. Сохранение СНГ поддерживается большинством населения стран — участниц этой организации. Однако неопределенными остаются дальнейшие цели и приоритеты Содружества, а принятые в рамках этой организации решения зачастую не выполняются. Так, например, в рамках СНГ принято около 1000 всевозможных документов, в том числе и концептуального характера (в частности, «Концепция экономического интеграционного развития» в 1997 г.). Однако страны СНГ до сих пор не пришли к устраивающей их всех модели экономического взаимодействия, которая была бы эффективна в условиях мировой экономики XXI в. Не разработаны также правовые и организационные аспекты сотрудничества. Отсутствует единая (или хотя бы согласованная) внешняя политика стран СНГ по отношению к третьим странам и их группировкам. Конкурируя друг с другом на рынках стран, не входящих в СНГ, они лишаются значительных прибылей.

Одной из характерных тенденций сотрудничества в рамках СНГ является развитие «разноуровневой и разноскоростной интеграции» (экономического сотрудничества). Действительно, в рамках Содружества сложились такие межгосударственные объединения, как Союзное государство России и Белоруссии («двойка»), Таможенный союз Белоруссии, Казахстана, Киргизии, России и Таджикистана («пятерка»). Наиболее продвинутой формой интеграции стран СНГ является Союзное государство Российской Федерации и Республики Беларусь, договор о создании которого был подписан в декабре 1999 г. При этом были поставлены задачи создания союзного государства при сохранении национального суверенитета его государств-участников с формированием союзных государственных органов и наднациональных органов управления. Россия и Белоруссия остаются полноправными членами международного сообщества и сохраняют свое членство в международных организациях, а также свои обязательства и права по международным договорам.

Союзное государство России и Белоруссии (при сохранении этими странами суверенитета, независимости, международной правосубъектности и своего государственного устройства) обладает уже всеми признаками государственности, территорией и границами, гражданством, определенной структурой органов власти. Целями Союзного государства являются формирование единого экономического пространства, осуществление единой социальной политики, проведение согласованной внешней и оборонной политики.

В октябре 2000 г. был заключен Договор об учреждении *Евразийского экономического сообщества*, в состав которого вошли Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Россия, Таджикистан. ЕврАзЭС

призвано заменить Таможенный союз 5 указанных стран. Задачами нового объединения являются:

- завершение оформления в полном объеме режима свободной торговли;
- формирование единого таможенного тарифа и единой системы мер нетарифного регулирования;
- установление общих правил торговли товарами и услугами и их доступа на внутренние рынки;
- выработка согласованной позиции государств-членов во взаимоотношениях с ВТО и другими международными экономическими организациями;
- создание унифицированной системы таможенного регулирования.

Основная цель создания ЕврАзЭС — создание единого экономического пространства на территории 5 указанных стран. Принятие решений в ЕврАзЭС будет осуществляться на основе стандартной международной процедуры: количество голосов каждой страны пропорционально долям средств, внесенных ею в бюджет сообщества, а эти средства, в свою очередь, пропорциональны экономическому потенциалу страны (у России — 40 голосов, Казахстана и Белоруссии — по 20, у Киргизии и Таджикистана — по 10).

Высшим органом (ЕврАзЭС) является Межгосударственный совет, который собирается не реже одного раза в год на уровне глав государств и не реже двух раз в год — на уровне глав правительств. Постоянно действующие органы ЕврАзЭС — Интеграционный комитет, Межпарламентская ассамблея, Суд Сообщества.

В 2006 г. членом ЕврАзЭС стал Узбекистан.

В сентябре 2003 г. Белоруссией, Казахстаном, Россией и Украиной было подписано соглашение о формировании Единого экономического пространства. При этом предполагается обеспечить в перспективе свободу движения в рамках ЕЭП товаров, услуг, рабочей силы и капиталов.

В целом, несмотря на все отмеченные негативные тенденции и сложности современного экономического положения, возможности повышения эффективности взаимного экономического сотрудничества и на этой основе перехода к динамичному экономическому росту в странах СНГ сохраняются. Для этого нужны политическая воля и соответствующие последовательные шаги со стороны руководителей стран Содружества, а также активизация связей хозяйствующих субъектов этих стран на микроуровне.

Если бы удалось восстановить единое экономическое пространство этих государств, то они могли бы без дополнительных инвестиций резко увеличить масштабы и повысить эффективность производства в базовых отраслях. На этой основе можно было бы создать предпосылки экономического роста сначала во взаимосвя-

занных отраслях, а затем в национальных экономиках в целом, решить такие острые проблемы, как безработица, повышение уровня жизни населения стран СНГ, значительная часть которого живет ниже черты бедности. Кроме того, хорошо известно, что именно внутренняя торговля является основным фактором успешного развития всех региональных экономических группировок. У стран СНГ в этой области имеются значительные резервы: если в СНГ доля взаимного товарооборота в общем объеме внешней торговли составляет 31 %, то в НАФТА аналогичный показатель — около 50 %, а в Европейском Союзе — более 60 %. Реализация возможностей действительного осуществления процесса международной экономической интеграции в рамках СНГ может стать существенным фактором их экономического развития.

Контрольные вопросы и задания

1. Определите сущность процесса международной экономической интеграции и охарактеризуйте основные его этапы.
2. Покажите принципиальные различия между зоной свободной торговли и таможенным союзом как этапами интеграционного процесса.
3. Охарактеризуйте основные этапы становления и развития ЕЭС (ныне — ЕС).
4. Какие задачи решаются в ходе процесса международной экономической интеграции на этапах формирования «Общего рынка» и Экономического и валютного союза?
5. Какие изменения могут произойти в системе современной мировой экономики после завершения процесса формирования зоны евро в рамках ЕС и, в свете этого, какие новые проблемы встанут перед Россией?
6. Покажите основные этапы становления СНГ, охарактеризуйте основные принятые при этом договоры и соглашения.
7. В чем причины того, что экономическое взаимодействие государств в рамках СНГ не приобрело в полной мере черты международной экономической интеграции?

Глава 10

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

10.1. Международные экономические организации системы ООН

Мировое хозяйство, представляющее собой сложную систему экономических отношений и взаимосвязей, не может развиваться

без регулирующего начала. Разумеется, речь совсем не идет о том, чтобы регулировать все формы международных хозяйственных, так называемых мирохозяйственных, связей. Под регулированием понимается лишь установление некоторых общих «правил игры», которые позволяют сделать развитие мировой экономики более предсказуемым, хотя и не избавляют мир от потрясений и кризисов как на уровне отдельной страны, так и на уровне всего мирового хозяйства.

Важной составной частью правового оформления механизма регулирования мирового хозяйства являются международные экономические (в том числе валютно-финансовые) организации. Их значение на стадии глобализации еще более возрастает.

Сфера деятельности и степень обязательности выполнения решений экономических и валютно-финансовых организаций не одинаковы.

Наиболее универсальными являются международные экономические организации, входящие в систему ООН (**United Nations — UN**), в деятельности которой вопросы экономики занимают существенное место.

Экономический и социальный совет ООН (ЭКОСОС) является центральным органом по обсуждению международных экономических и социальных проблем и играет важную роль в подготовке и обсуждении вопросов экономической и социальной политики на мировом и региональных уровнях. В составе ЭКОСОС имеется девять функциональных комиссий, в том числе статистическая, по народонаселению и другие, а также ряд постоянных комитетов и экспертных органов (по природным ресурсам, планированию развития и др.).

Экономическому и социальному совету подотчетны *региональные комиссии ООН*: Европейская экономическая комиссия (Женева, Швейцария); Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого океана (Бангкок, Таиланд); Экономическая комиссия для Африки (Аддис-Абеба, Эфиопия); Экономическая комиссия для Латинской Америки и Карибского бассейна (Сантьяго, Чили) и Экономическая и социальная комиссия для Западной Азии (Бейрут, Ливан).

Региональные экономические комиссии ООН занимаются выработкой рекомендаций по региональным проблемам, выступают как исследовательские и информационно-аналитические центры. Комиссии призваны способствовать экономическому и социальному развитию соответствующих регионов. Так, в 90-х гг. XX в. Европейская экономическая комиссия, куда входит и Россия, предприняла усилия, направленные на оказание помощи странам Центральной и Восточной Европы в переходе к рыночной экономике.

Важной формой обсуждения актуальных экономических проблем стали *конференции ООН* (например, Конференция ООН по про-

блемам окружающей среды и развития, Рио-де-Жанейро, 1992 г.; Всемирная конференция ООН по проблемам устойчивого развития, Йоханнесбург, 2002 г. и др.), а также специальные сессии Генеральной Ассамблеи ООН.

Конференции и специальные сессии дают возможность обсудить и наметить подходы к решению сложных проблем, с которыми сталкивается в той или иной степени все человечество.

В рамках ООН действует ряд специализированных организаций, в том числе **Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ, World Health Organization, WHO)**, **Международная организация труда (МОТ, International Labour Organization, ILO)**, **Международный банк реконструкции и развития (МБРР, International Bank for Reconstruction and Development, IBRD)**, **Международный валютный фонд (МВФ, International Monetary Fund, IMF)**, **Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО, United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization, UNESCO)**, **Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО, Food and Agricultural Organization, FAO)** и др.

С ООН также тесно связана деятельность ряда других международных организаций, в числе которых — **Всемирная торговая организация (ВТО, World Trade Organization, WTO)**, не являющаяся специализированным учреждением ООН, но имеющая с ООН договоренности о сотрудничестве.

Организация ООН по промышленному развитию (ЮНИДО), созданная по инициативе развивающихся стран, ставит целью оказание содействия процессам индустриализации в развивающихся странах, координирование всей деятельности ООН по промышленному развитию.

Усилия **Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО)** направлены на улучшение сельскохозяйственного производства и повышение уровня жизни и питания. ФАО — центр мировой статистики по вопросам сельскохозяйственного производства и торговли продовольствием. В рамках ФАО работают около 30 комиссий и комитетов, занимающихся изучением состояния сельскохозяйственного производства на различных континентах и в отраслях сельского хозяйства.

Программа развития ООН — ПРООН, являясь автономным органом ООН (учреждена Генеральной Ассамблеей в 1965 г., начала деятельность с 1 января 1966 г., штаб-квартира в Нью-Йорке), оказывает техническое содействие с целью ускорения экономического роста развивающихся стран. Программы помощи осуществляются только в тех странах, от которых поступают соответствующие просьбы.

Важным международным форумом стала **Конференция ООН по торговле и развитию — ЮНКТАД (United Nations Conference on**

Trade and Development — UNCTAD), созданная как постоянный орган Генеральной ассамблеи ООН 30 декабря 1964 г. ЮНКТАД ставит своей целью стимулирование торговли между странами с различными социальными и экономическими системами и является центром по выработке согласованных решений по вопросам внешнеторговой политики как отдельных стран, так и ряда экономических объединений. Штаб-квартира ЮНКТАД находится в Женеве.

Некоторые специализированные органы ООН занимаются вопросами сотрудничества в конкретных областях, например транспорта. К таким организациям относятся **Международная морская организация** (International Maritime Organization, ИМО) и **Международная организация гражданской авиации** (International Civil Aviation Organization, ИКАО).

В 1957 г. как автономное учреждение под эгидой ООН было образовано **Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ)**, членами которого являются 137 стран. Основные направления деятельности МАГАТЭ следующие: сбор, обмен и распространение научно-технической информации, предоставление содействия странам в подготовке кадров, технической помощи, разработка норм и правил радиационной безопасности.

В сфере трудовых отношений ведущее место принадлежит специализированному учреждению ООН — Международной организации труда (МОТ), созданной еще в 1919 г. в качестве автономного органа Лиги наций. В отличие от других организаций в МОТ действует принцип трехстороннего представительства: каждая страна — член МОТ представлена четырьмя делегатами — двумя от правительства и по одному от работодателей и рабочих. В центре усилий МОТ стоит разработка и принятие международных стандартов в сфере труда и занятости. Однако присоединение стран к этим стандартам осуществляется на добровольной основе. МОТ имеет свои бюро в 40 странах мира.

Сфера международной торговли регулируется как двусторонними, так и многосторонними соглашениями. Ряд из них имеет международный характер, другие регулируют торговлю в рамках интеграционных или региональных объединений. К числу первых принадлежит Всемирная торговая организация (ВТО), начавшая свою деятельность с 1 января 1995 г. и ставшая преемницей действовавшего с 1948 г. *Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ)*. Как пример организации второго типа можно назвать *Европейский Союз*, региональное объединение, в компетенцию которого входят как вопросы производства, так и торговли.

Кроме организаций, входящих в систему ООН, имеется целый ряд авторитетных международных организаций в отдельных сферах мирового хозяйства.

С 1919 г. осуществляет деятельность **Международная торговая палата (МТП)**. Местонахождение секретариата данной организа-

ции — Париж. МТП видит свои основные задачи в том, чтобы содействовать улучшению экономических отношений между государствами. Она стремится к установлению и расширению международных контактов между деловыми кругами стран — членов палаты и достижению большего взаимопонимания в сфере торговли и экономического, торгового и промышленного сотрудничества.

Существенную роль в регулировании международной торговли играют международные товарные соглашения, которые являются межправительственными договорами по наиболее важным сырьевым товарам. Эти документы разрабатываются и действуют в рамках ООН под эгидой ЮНКТАД. Заключаются они, как правило, на несколько лет и важность их для стран — экспортеров сырьевых товаров несомненна.

В 1946 г. в Лондоне была учреждена **Международная организация по стандартизации**. Она осуществляет разработку международных стандартов и сотрудничество в области стандартизации с целью создания более благоприятных условий для международной торговли и оказания содействия в экономической, научно-технической и интеллектуальной деятельности. Вырабатываемые этой организацией стандарты носят рекомендательный характер.

В составе специализированных учреждений ООН имеются две валютно-финансовые организации, которые играют заметную роль в мирохозяйственных связях: Международный валютный фонд и Всемирный банк. Их деятельность в последние годы получает неоднозначную оценку.

10.2. Международный валютный фонд (МВФ)

Международный валютный фонд (The International Monetary Fund, IMF) был создан в 1945 г. в соответствии с решениями Бреттонвудской конференции (1944 г.). Несмотря на распад в 70-х гг. Бреттонвудской валютной системы и переход к Ямайской системе МВФ в целом сохранил свою роль, хотя, по мнению критиков, он слишком медленно поворачивается лицом к валютным проблемам, порожденным глобализацией мирового хозяйства, пытаясь взять на себя не свойственные ему функции мирового центрального банка. Также отмечается и возросшая степень бюрократизации его деятельности.

На начало 2007 г. членами МВФ были 184 государства. При вступлении государство берет на себя обязательство информировать МВФ о мерах, воздействующих на обменный курс национальной валюты, чтобы другие страны — члены фонда могли принимать соответствующие меры. Россия вступила в МВФ в 1992 г.

Для каждого нового члена МВФ определяется его квота в капитале фонда в денежной единице, используемой в МВФ. В настоящее время эти квоты превышают 210 млрд СДР. СДР — это так называемые специальные права заимствования (Special Drawing Rights), введенные в 1969 г. Стоимость одной единицы СДР рассчитывается на основе корзины, состоящей из четырех основных валют, удельный вес которых, как правило, пересматривается один раз в 5 лет. Состав корзины СДР с 1 января 2006 г. приведен в табл. 10.1.

Таблица 10.1

Состав корзины СДР на 1 января 2006 г.

Валюта	Удельный вес, %
Доллар США	44
Евро	34
Японская иена	11
Фунт стерлингов	11
Итого	100

От величины квоты зависит: число голосов страны в МВФ; максимальный объем ресурсов, которые страна может получить в случае необходимости; доля страны при распределении СДР, а также порядок представительства в органах управления фондом.

Каждый член МВФ имеет 250 базовых голосов плюс 1 голос на каждые 100 тыс. СДР. Наибольшая квота, а потому и наибольшее число голосов, у США (17,09 и 16,79 % соответственно). Это имеет особое значение, поскольку при рассмотрении вопросов в МВФ используется разный принцип принятия решений. Для утверждения наиболее важных решений требуется 85 % голосов, менее важных — 70 %, остальных — простое большинство. Поэтому США могут блокировать, если сочтут необходимым, принятие тех или иных решений по важнейшим вопросам.

Доля России в капитале МВФ — 2,74 %, а число голосов составляет 2,7 %. Это позволяет ей иметь собственного избираемого исполнительного директора.

В случае необходимости страна, испытывающая трудности с платежным балансом, может обратиться к фонду за помощью, которая оказывается в виде кредитов «стэнд-бай» (резервных кредитов), выдаваемых на срок до 2 лет или через механизм расширенного кредитования (сроки кредитов до 3—4 лет). Имеются и другие механизмы кредитования. Однако МВФ обуславливает предоставление помощи проведением жесткой денежно-кредитной политики, что нередко рассматривается странами как давление на них.

Штаб-квартира МВФ находится в Вашингтоне, его отделения имеются во многих странах мира, в том числе и в России.

Экономическая политика российского руководства в 90-х гг. XX в. не во всех случаях рассматривалась специалистами МВФ как приемлемая, поэтому фонд не всегда выделял России обещанные кредиты. Тем не менее в целом в 1994—1998 гг. только по линии обычных механизмов кредитования Россия получила от МВФ около 17 млрд долл. США.

Однако важность договоренностей с МВФ обусловлена не только тем, что они позволяют получить финансовые ресурсы, необходимые для преобразования экономики той или иной страны, а тем, что многие международные организации, такие как Парижский клуб, ориентируются в своей деятельности на наличие договоренности страны именно с МВФ.

Улучшение экономической ситуации в экономике позволило России досрочно (31 января 2005 г.) погасить весь остаток задолженности перед МВФ в размере 2,19 млрд СДР (3,33 млрд долл. США). По первоначальной договоренности это должно было произойти только в 2008 г.

10.3. Группа Всемирного банка

Международный банк реконструкции и развития (МБРР)

Параллельно с МВФ был создан и начал деятельность первый межгосударственный инвестиционный институт — **Международный банк реконструкции и развития**, имеющий филиал — **Международную ассоциацию развития (МАР)**. Вместе две эти организации получили название *Всемирного (Мирового) банка*. Кроме этого, в структуру Всемирного банка входят **Международная финансовая корпорация (МФК)**, **Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций (МАГИ)**, **Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС)**. Всемирный банк, а также МФК, МАГИ, МЦУИС образуют так называемую группу Всемирного (Мирового) банка.

На 1 июля 2007 г. число стран — членов МБРР составляло 185.

Подписанный капитал превысил 189 млрд долл., в том числе оплаченный — 11,5 млрд долл.

Суммарный объем ссуд, выданный МБРР за все время его функционирования, достиг почти 433 млрд долл., в том числе в 2007 финансовом году, который закончился 30 июня 2007 г., — 12,8 млрд долл. Заемщиками МБРР в 2007 г. стали 34 страны.

Как и в МВФ, число голосов, которые имеет страна в МБРР, определяется ее долей в капитале банка. Наибольший объем подписки на капитал принадлежит США. У этой страны и наибольшее чис-

до голосов (16,38 %), в то время как у Японии 7,86 %. ФРГ — 4,49 %, Великобритании и Франции по 4,30 % голосов.

В последние годы деятельность Всемирного банка подвергалась критике, поскольку его политика в конце XX в. не в полной мере отвечала поставленным перед банком целям. Утверждалось, в частности, что ряд проектов на осуществление которых МБРР предоставлял финансовые ресурсы, нанес значительный ущерб окружающей среде. В промышленно развитых странах высказывалось мнение, что банк не предпринимает достаточных усилий для стимулирования развития частного сектора. Развивающимися странами отмечалось, что африканские государства, воспользовавшиеся рекомендациями банка, столкнулись с серьезными экономическими и социальными трудностями.

Учитывая растущую критику в свой адрес, в конце 90-х гг. XX в. МБРР стал уделять большее внимание проблемам снижения масштабов бедности в развивающихся странах. Можно сказать, что происходит определенная переориентация основных направлений деятельности МБРР. Совместно с МВФ Всемирный банк выступил с инициативой облегчения долгового бремени наиболее экономически отсталых стран.

При этом МБРР остается банком, который должен не только покрывать свои расходы, но и иметь чистый доход. Банк ставит себе в заслугу то, что начиная с 1948 г. его доходы постоянно превышали расходы.

Источниками ресурсов для ссуд и инвестиций банка являются собственный капитал и заимствования на мировом финансовом рынке. Высокая репутация МБРР как заемщика позволяет ему делать заимствования на выгодных для себя условиях. Одним из способов снижения стоимости заемных ресурсов является диверсификация валют, в которых выпускаются долговые обязательства МБРР.

Вступление России в МБРР позволило ей получать финансовые ресурсы от этой организации. В середине 90-х гг. XX в. ежегодные займы России у Всемирного банка составляли до 2 млрд долл. Кредитовались несколько сфер, прежде всего инфраструктура. Так, на развитие энергетики было выделено более 1,2 млрд долл. Такую же величину составили реабилитационные займы, направленные на восстановление экономики и поддержки экономических реформ в России.

Взаимодействие Всемирного банка и России не ограничивается только предоставлением кредитов и займов. Банк приступил к вложению средств в акции российских предприятий, в частности золотодобывающих.

После августовского кризиса 1998 г. Всемирный банк сократил программы кредитования России. Так, в 2000 финансовом году МБРР выделил лишь один кредит для совершенствования

управления и стимулирования инвестиций в лесном хозяйстве РФ. Улучшение макроэкономической ситуации в России открыло новые перспективы сотрудничества России со Всемирным банком.

Международная финансовая корпорация (МФК)

Членами Международной финансовой корпорации (International Finance Corporation, IFC) являются 179 стран. Созданная в 1956 г. как одно из подразделений структуры Всемирного банка, МФК является самостоятельным учреждением, средства которого отделены от МБРР. Деятельность МФК направлена на стимулирование экономического роста частного сектора в развивающихся странах, а также в странах с переходной экономикой, и мобилизацию капитальных ресурсов (внутренних и внешних) для осуществления поставленной задачи. В отличие от многих многосторонних агентств развития деятельность МФК не базируется на гарантиях государства, а строится на рыночных принципах. Вместе со своими партнерами МФК берет на себя экономические и финансовые риски.

Основным акционером МФК являются США, вследствие чего они имеют и наибольшее число голосов — 23,67 %. Внос России в уставный капитал МФК составляет 81,3 млн долл. (3,4 %), число голосов составляет 3,39 %.

В целом к середине 2005 г. МФК предоставила финансовые ресурсы 3319 компаниям на общую сумму более 73 млрд долл. в 140 развивающихся странах. При этом собственные ресурсы МФК составили свыше 49 млрд долл., а остальные средства были получены в виде синдицированных кредитов.

Как правило, объем участия МФК в капитале предприятия составляет от 5 до 15 %, хотя в отдельных случаях достигает и 35 %. Одним из принципов деятельности МФК является то, что она не может быть самым крупным акционером предприятия.

В последние годы МФК, как и МБРР, стала объектом резкой критики. В частности, в Конгрессе США в марте 2000 г., была высказана идея о том, что роль МФК как источника проектного финансирования для частного сектора в новом историческом контексте утратила значение.

Руководство МФК полагает, что важность корпорации как источника финансирования остается по-прежнему весомой. Однако необходимо расставить по-новому акценты. Так, весьма перспективным направлением может стать поддержка мелких и средних предприятий. Сохраняет актуальность и задача содействия развитию инфраструктуры в развивающихся странах. Накопленный МФК опыт ценен и для решения экологических проблем развивающихся государств.

Своеобразным ответом на критические замечания в адрес МБРР и МФК стало решение этих двух организаций наладить между собой более тесное сотрудничество: в 2000 финансовом году МБРР и МФК учредили 5 совместно управляемых департаментов.

Реакцией на изменение геополитических и геоэкономических реалий стало предложение руководства МФК оказать, совместно с МАР, поддержку усилиям стран Тропической Африки, направленным на развитие малого бизнеса. Осуществление соответствующей программы началось в 2004 г.

В экономику России первые инвестиции по линии МФК были сделаны в 1993 г. К середине 2003 г. суммарный объем обязательств МФК по финансированию 39 проектов в России превысил 660 млн долл. Фактически на 30 июня 2000 г. инвестиции в форме займов и участия в капитале достигли 311 млн долл. В некоторых случаях МФК предоставляет только займы (как например, компании «ИКЕА», авиакомпания «Волга-Днепр»), в других делает вложения в капитал (компании «Альфа цемент», «Борский стекольный завод»), в третьих, сочетает предоставление займа с участием в капитале компании (Агропромышленная финансовая компания, «Борский стекольный завод»).

Однако следует отметить, что не во всех случаях участие МФК в российских проектах оказывалось успешным, тем не менее корпорация продолжает осуществлять программы содействия развитию частного сектора России.

На 1 июля 2006 г. МФК инвестировала в Россию собственных средств на сумму около 2,9 млрд долл. США. Кроме того, объем синдицированных кредитов превысил 245 млн долл. Общее число предприятий в России, в капитале которых имеются средства МФК, достигло 130. В 2006 г. Россия стала самым крупным объектом инвестиций МФК.

Помимо инвестиций в российскую инфраструктуру и финансовую сферу МФК инвестирует в реальный сектор. Корпорация отмечает, что все больший объем инвестиций она направляет в предприятия, контролируемые национальным капиталом. Тем самым она выражает доверие российскому капиталу. К середине 2006 г. инвестиционный портфель МФК в России составлял около 2 млрд долл.

Так, только в июне 2006 г. МФК согласилась финансировать семь крупных инвестиционных проектов (табл. 10.2).

Помимо инвестиций в экономику МФК также продолжает оказывать техническое содействие ряду российских компаний, передавая им опыт и знания в сфере совершенствования производства и менеджмента. Специалисты МФК также ведут консультационную работу в российских лизинговых компаниях и банках, а также осуществляют другие виды технического содействия.

Инвестиционные проекты МФК в России

Проект	Стоимость проекта* (млн долл.)	Средства IFC* (млн долл.)	Описание проекта
Нефтяная компания Альянс	100,0	25,0	Кредит на расширение рабочего капитала нефтяной компании Альянс, динамично растущей компании среднего звена
Евросиб	160,0	48,0	Кредит и участие в капитале компании по логистике Евросиб, расположенной в Санкт-Петербурге
Рамстор IV	118,8	40,0	Заем на открытие супермаркетов «Рамстор» за пределами Москвы
ОМК	530,0	60,0	Заем Объединенной металлургической компании (ОМК) для дальнейшего расширения и модернизации производства в Нижегородской и Пермской областях
Дельта Кредит Банк	0	24,0	Кредитная линия для расширения операций банка по ипотечному кредитованию
Дельта Лизинг II	16,0	6,0	Кредит ЗАО Дельта Лизинг, лизинговой компании на Дальнем Востоке
Республика Чувашия	49,5	8,4	Частичная гарантия выпуска облигаций объемом 1 млрд р. (83 млн долл. США)

* Режим доступа: <http://www.ifc.org>

Международная ассоциация развития (МАР)

Международная ассоциация развития (The International Development Association, IDA) была создана в 1960 г. для оказания содействия экономическому прогрессу менее развитых стран, которые не могли выполнять жесткие требования МБРР. К этой категории относятся страны, где уровень ВВП на душу населения ниже определенного предела. Данный уровень регулярно пересматривается в сторону увеличения с учетом достигнутого экономического роста.

Исходя из установленного МАР уровня ВВП на душу населения, средства от нее в 2006 г. могла получать 81 страна. Из них 15 стран могли также обращаться за ресурсами в МБРР. В 2000 г. был

изменен статус 4 государств СНГ (Армении, Грузии, Республики Киргизия и Молдовы), вследствие чего теперь они могут рассчитывать на получение средств по линии МАР. Это решение было принято с учетом долгосрочных экономических и финансовых перспектив развития указанных стран.

Каждое государство, принятое в МБРР, может стать членом МАР. В середине 2007 г. членами МАР являлись 166 государств.

Ресурсы МАР складываются из взносов стран-членов, а также за счет возврата кредитов, выданных в предыдущий период. Некоторая часть средств поступает из бюджета МБРР. Результатом усилий по сбору средств в рамках последнего, четырнадцатого по счету, пополнения ресурсов МАР стала мобилизация (примерно 33 млрд долл.), в том числе 13,2 млрд долл. было предоставлено 40 странами-донорами. Собранные ресурсы, как ожидается, позволят сохранить уровень кредитования беднейших стран в течение 2005—2008 финансовых годов.

В 1960—2007 гг. по линии МАР было выделено свыше 181 млрд долл. В 2007 финансовом году инвестиционное кредитование составило 11,9 млрд долл. Эти средства были использованы для реализации 189 новых проектов в 64 странах мира. В сферу социальных услуг было направлено 40 % всех инвестиционных вложений.

Значительный объем ресурсов в 2007 г. был выделен странам Африканского континента, на котором расположено наибольшее число беднейших государств мира.

МАР предоставляет финансовые ресурсы только правительствам. Средний срок погашения кредитов (по ним не взимаются проценты) — 35—40 лет. Однако за обслуживание взимается небольшая плата (0,75 % от используемого объема кредита).

В 1988 г. был создан филиал Всемирного банка — МАГИ — Многостороннее агентство по гарантии инвестиций (Multilateral Investment Guarantee Agency, MIGA), членами которого на 1 июля 2007 г. стала 171 страна. Основной задачей МАГИ является стимулирование инвестиций в странах-членах путем предоставления гарантий иностранным инвесторам против возможных потерь, вызываемых некоммерческими рисками, а также оказания консалтинговых услуг странам-членам с целью создания благоприятного инвестиционного климата и адекватной информационной базы.

В структуру Всемирного банка, как отмечалось выше, входит также учрежденный в 1966 г. МЦУИС — Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (The International Centre for Settlement of Investment Disputes, ICSID), членами которого являются 144 страны. С момента создания МЦУИС принял к рассмотрению 236 инвестиционных споров, в том числе 26 в 2007 финансовом году.

10.4. Региональные банки и фонды развития

Определенную роль в мировой экономике играют региональные банки развития (Межамериканский, Азиатский, Африканский), а также Европейский инвестиционный банк, Европейский банк реконструкции и развития, Исламский банк развития и др.

Членами **Азиатского банка развития (АзБР)**, действующего с 1966 г., являются 67 государств (48 государств и стран региона и 19 государств из других регионов земного шара). В 1994 г. в члены банка были приняты Казахстан и Киргизия, в 1995 г. — Узбекистан, в 1998 г. — Таджикистан, в 1999 г. — Азербайджан, в 2000 г. — Туркменистан, в 2005 г. — Армения, в 2007 г. — Грузия.

АзБР (штаб-квартира находится в Маниле) представляет собой банковское учреждение долгосрочного кредитования. Сроки кредитов варьируются от 15 до 25 лет. Кредиты банка предоставляются как правительствам, так и государственным и частным предприятиям в развивающихся странах Азиатского региона.

Уставный капитал АзБР на конец 2006 г. равнялся 53,2 млрд лолл. В АзБР 2/3 голосов принадлежит странам региона, остальные распределены между странами — членами банка из других регионов. Наибольшие доли в капитале имеют Япония и США, поэтому у них и наибольшее число голосов.

В 2006 г. АзБР выделил кредитов на общую сумму 7,4 млрд долл. США. Наибольший кредит (1,6 млрд долл.) был предоставлен Китаю; 30 % всех выделенных ресурсов было направлено на реализацию проектов в сфере транспорта и связи.

Всего за 1966—2006 гг. АзБР предоставил странам региона ресурсов на сумму 123 млрд долл.

До 1999 г. главными направлениями деятельности АзБР являлись стимулирование экономического роста, развитие трудовых ресурсов, защита окружающей среды, улучшение положения женщин, борьба с бедностью. В 1999 г. руководство банка сменило приоритеты развития. Борьба с бедностью становится центральной задачей банка. Остальные направления должны быть сохранены, но переориентированы на решение основной задачи.

Азиатский фонд развития (АзФР), входящий в структуру Азиатского банка развития, был учрежден в 1973 г. с целью предоставления ресурсов на льготных условиях наименее развитым странам региона. Финансовые ресурсы этого фонда формируются путем взносов.

На Африканском континенте с 1967 г. действует **Африканский банк развития (АфБР)** со штаб-квартирой в столице Кот-д'Ивуара Абиджане. Членами банка (по состоянию на 1 января 2007 г.) являются 53 африканские страны и 24 неафриканских государства, расположенных в Азии, Европе, Северной и Южной Америке.

Вся финансовая отчетность АфБР выражается в счетных единицах (UA, units of account). В соответствии со ст. 5.1 Соглашения об учреждении АфБР счетная единица первоначально содержала 0,88867088 г чистого золота. Однако после крушения Бреттонвудской валютной системы начиная с 1977 г. счетная единица АфБР — UA — была приравнена к одной СДР — счетной единице МВФ.

Размер первоначального уставного капитала (250 млн UA) был неоднократно увеличен. В мае 1998 г. Совет управляющих банка принял решение о пятом увеличении уставного капитала на 35 % (до 21,87 млрд UA). Доля стран — членов банка Африканского континента после увеличения составляет 60 %, остальных — 40 %. Наибольшее число голосов в АфБР (свыше 8,9 %) имеет Нигерия.

В последние годы существенно изменилась кредитная политика АфБР. Если раньше (примерно до середины 80-х гг.) более половины ресурсов направлялось на осуществление инфраструктурных проектов, то затем АфБР стал уделять больше внимания кредитованию мелкого и среднего предпринимательства. В конце 90-х гг. приоритетным направлением становится кредитование развития сельского хозяйства и сельских районов, объектов социальной инфраструктуры, поскольку прогресс в указанных сферах имеет большое значение для уменьшения масштабов бедности на континенте.

АфБР является центром банковской группы, в которую входят также Африканский фонд развития (АфФР) и Трастовый фонд Нигерии.

Финансовые ресурсы африканским странам предоставляет также Арабский фонд экономического развития африканских государств (штаб-квартира в Хартуме, Судан), созданный решением VI конференции глав государств и правительств арабских стран в 1973 г. (функционирует с 1975 г.).

Межамериканский банк развития (МаБР). Штаб-квартира банка находится в Вашингтоне. Членами МаБР являются 47 стран. Банк начал осуществлять операции с 1 января 1960 г. Число голосов, которыми располагает страна, определяется, как и в других банках, величиной ее подписки на уставный капитал. В 2005 г. странам Латинской Америки и Карибского бассейна принадлежало 50,02 % голосов, США — 30,01 %, Канаде — 4,0 % и странам — членам из других регионов мира — 15,97 %.

С начала деятельности банка акционеры несколько раз увеличивали его ресурсную базу. Итогом последнего, восьмого, увеличения (1994 г.) стал рост ресурсов банка с 60 млрд долл. до 100 млрд долл.

В 1961 — 2002 гг. основными инвестиционными сферами, в которые направлялись ресурсы МаБР, являлись энергетика, сельское хозяйство и рыболовство, а также транспорт и средства связи, реформирование и реструктуризация государственного аппарата.

МаБР управляет Многосторонним инвестиционным фондом (МИФ), созданным в 1992 г. по инициативе нескольких стран — членов этого банка с целью содействия модернизации экономики стран региона.

Европейский инвестиционный банк (ЕИБ). Штаб-квартира банка находится в Люксембурге. ЕИБ начал свою деятельность в 1958 г. Он был создан в соответствии с Римским договором с целью содействовать сбалансированному и поступательному развитию европейского интеграционного процесса. Членами ЕИБ являются государства — члены ЕС.

Подписной капитал ЕИБ составляет 164 млрд евро, оплаченный капитал составляет 8,2 млрд евро. Наибольшие доли в уставном капитале (по 26,6 млрд евро) имеют Германия, Франция, Италия и Великобритания.

Банк предоставляет долгосрочные кредиты и гарантии предприятиям, государственным органам и финансовым институтам для финансирования проектов в рамках программ модернизации структуры экономики и развития приоритетных отраслей, а также проектов в менее развитых районах Европейского Союза.

В начальный период деятельности банка он осуществлял операции только со странами — членами ЕЭС, однако в дальнейшем его клиентами стали другие европейские государства, а также развивающиеся страны Африки, Азии и Латинской Америки.

Объем кредитов, выданных банком в 2003 г., превысил 45 млрд евро, что составляет значительную часть всех совокупных инвестиций в странах ЕС. Около 40 % ресурсов было выделено Греции, Испании, Италии, Португалии.

Во время визита Президента России В. В. Путина в Стокгольм в марте 2001 г. была достигнута договоренность о том, что ЕИБ совместно с другим финансовым институтом, например ЕБРР, выделит России до 100 млн евро на осуществление природоохранных проектов. Тогда же было объявлено о двух кредитах ЕИБ, которые планируется использовать для модернизации канализационных систем в Санкт-Петербурге и Калининграде. Достигнутые договоренности начали осуществляться. В 2005 г. ЕИБ выделил России 60 млн евро на реализацию проекта защиты Санкт-Петербурга от наводнений и на модернизацию канализационной системы.

В 1990 г. было достигнуто соглашение о создании **Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР)**, учредителями которого стали 40 стран Европы (кроме Албании), а также ряд других государств (в том числе, США и Япония) и две европейские организации (Европейское экономическое сообщество и Европейский инвестиционный банк). Свою деятельность ЕБРР начал в апреле 1991 г.

Цели создания ЕБРР — оказание содействия при переходе к рыночной экономике и поддержка частной и предпринимательской инициативы в странах Центральной и Восточной Европы.

Как и в МВФ и МБРР, доля членов ЕБРР в капитале (первоначально 10 млрд ЭКЮ, затем 20 млрд ЭКЮ (евро)) и, соответственно, в количестве голосов неодинакова, хотя и менее дифференцирована. Так, США имеют 10,1 % голосов, а Великобритания, Италия, Франция, ФРГ и Япония — по 8,6 %.

Финансовые ресурсы ЕБРР в основном складываются из разрешенного к выпуску капитала, а также привлеченных заемных средств. С развертыванием деятельности банка определенную роль начинают играть также средства, полученные в счет погашения займов или по гарантиям.

ЕБРР сумел в достаточно короткий срок приступить к операциям в странах Восточной Европы и ряде государств, образовавшихся после распада СССР. К концу 2006 г. суммарный объем обязательств ЕБРР превысил 33 млрд евро. Особенностью инвестиций ЕБРР является их направленность: более половины капиталовложений предназначено для частного сектора. В России указанное соотношение к концу 2005 г. было 80 к 20.

В целом, на 1 апреля 2007 г. ЕБРР одобрил 539 проектов в России на сумму 8,2 млрд евро. Часть из них реализуется в виде кредитов, в других случаях Банк осуществляет вложения в акционерные капиталы. В 2002 г. ЕБРР предоставил крупнейший кредит (234 млн евро) на завершение строительства сооружений защиты Санкт-Петербурга от наводнений.

В 2005 г. было завершено строительство юго-западных очистных сооружений Санкт-Петербурга. Доля кредита ЕБРР в общей стоимости сооружений (138 млн евро) составила 35 млн. В 2005 г. ЕБРР также предоставил кредит в сумме 20 млн евро на цели строительства очистных сооружений на северной окраине Санкт-Петербурга.

В 2005 г. впервые ЕБРР выпустил рублевые облигации. Доля инвестиций в Россию в 2005 г. составила 26 % всех инвестиций ЕБРР.

Среди программ, которые ЕБРР осуществил в России, необходимо отметить создание 11 региональных фондов венчурного капитала (РФВК) с капиталом по 30 млн долл. каждый (кроме Смоленского и Северо-Западного РФВК, имеющих 12 млн долл. и 60 млн долл. соответственно). Ресурсы ЕБРР дополняются взносами российского правительства. Продолжительность деятельности фондов — 10 лет.

Региональные фонды созданы для поддержки средних предприятий. Минимальный размер инвестиций РФВК в предприятие составляет 300 тыс. долл., максимальный — 3 млн долл. (1,2 млн долл.

для Смоленского РФВК и 6 млн долл. — для Северо-Западного РФВК). Каждый РФВК обязан инвестировать не менее 75 % капитала в пределах своего региона.

Объектами инвестиций РФВК могут быть любые предприятия в любой отрасли за исключением производства табака и табачных изделий, крепких алкогольных напитков, вооружений, азартных игр, спекулятивных операций, оказания банковских, страховых или финансовых услуг. Кроме того, запрещается вкладывать средства в предприятия, занимающиеся аморальной или незаконной деятельностью, а также занесенные в запретный — по соображениям охраны окружающей среды — список банка.

Средства ЕБРР используются также для поддержки малого бизнеса в России: за период 1994—2006 гг. созданный банком Фонд поддержки малых предприятий России выдал предпринимателям около 400 тыс. кредитов на общую сумму более 2,9 млрд долл. При среднем размере кредита 14 тыс. долл. самый крупный был на сумму 125 тыс. долл., а самый мелкий — всего 30 долл. До августа 1998 г. возврат кредитов составлял 99,7 %. После августовского кризиса уровень возвратности снизился, однако в дальнейшем он снова увеличился. Считается, что кредиты малым предприятиям России помогли создать или сохранить около полумиллиона рабочих мест. ЕБРР намерен и далее развивать указанную форму кредитования.

Официальной политикой ЕБРР является намерение продолжать работу со всеми заинтересованными сторонами в России и осмотрительно инвестировать новые рентабельные проекты, чтобы каждый из них оказал воздействие на процесс утверждения рыночных начал в экономике России. В соответствии со стратегией ЕБРР, утвержденной Советом директоров 23 июля 2006 г., деловая активность ЕБРР в России увеличится к 2010 г. до 41 % от общего объема операций ЕБРР.

Страны, официальной религией которых является ислам, могут получать ресурсы от **Исламского банка развития (ИБР)**, штаб-квартира которого находится в Джидде, Саудовская Аравия. ИБР создан по решению Организации исламская конференция и приступил к операциям в октябре 1975 г. Банк ставит своей целью способствовать экономическому развитию стран-членов и мусульманских общин в других государствах. Число членов банка 56 стран.

ИБР предоставляет средства для финансирования внешнеторговых операций (примерно 3/4 всех предоставляемых ресурсов) и проектного финансирования.

ИБР действует в соответствии с исламскими принципами ведения банковского дела, запрещающими взимание процентов за кредит. Вместо займов и кредитов он предоставляет беспроцентные займы, получая вознаграждение за обслуживание. Банк оказывает техническое содействие, делает вложения в капитал промышлен-

ных и сельскохозяйственных объектов, а также получает доход от участия в совместных прибыльных операциях. Определенное место в деятельности банка занимают лизинговые операции.

В институциональной структуре международных валютно-кредитных и финансовых отношений осуществляют деятельность различные *фонды развития*. Так, **Фонд международного развития**, созданный странами ОПЕК (штаб-квартира в Вене) является многосторонним агентством финансового сотрудничества и помощи и ставит целью усилить взаимосвязи между ОПЕК и развивающимися странами. Основными получателями финансовых ресурсов от фонда являются страны, не входящие в ОПЕК, а также международные агентства развития. Сфера деятельности фонда — страны Азии и Африки, а также государства Латинской Америки и Карибского бассейна.

Активную роль в создании банков и фондов развития играет Япония. Так, **Экспортно-импортный банк Японии** предоставляет иностранным правительствам, банкам и фирмам различные кредиты и займы («связанные», «несвязанные» кредиты, финансовые ресурсы для инвестирования в совместные с японским капиталом проекты), а Японский фонд развития экономического сотрудничества с зарубежными странами выделяет средства на осуществление проектов развития, проведение исследований по достижению экономической стабилизации.

10.5. Другие виды и формы международных организаций

В последнее десятилетие XX в. возросло значение таких форм координации экономической политики на международном уровне, как ежегодные встречи глав государств и правительств семи ведущих капиталистических стран. В середине 90-х гг. обозначилась тенденция укрепления контактов между странами Азии и ЕС. В марте 1996 г. в Бангкоке состоялась первая в истории встреча на высшем уровне лидеров ассоциации государств Юго-Восточной Азии АСЕАН, а также Японии, Южной Кореи, Китая и большинства стран ЕС. В центре встречи были вопросы стимулирования торговли и инвестиций между двумя регионами. Хотя на подобных встречах обсуждаются, как правило, общие вопросы и редко принимаются конкретные решения, они способствуют созданию атмосферы, способствующей расширению взаимных связей.

Координация экономической политики и содействие росту благосостояния в странах-членах, а также выработка общих подходов к вопросам оказания помощи развивающимся государствам являются официальными целями **Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)**, которая была создана в 1961 г. по инициативе США (штаб-квартира — в Париже). В эту организа-

цию входят почти все промышленно развитые страны мира, а также ряд бывших социалистических и развивающихся стран (Венгрия, Польша, Чехия, Мексика, Республика Корея, Турция).

Важную роль в валютной сфере играет **БМР — Банк международных расчетов** (Базель, Швейцария), созданный в 1930 г. в целях содействия сотрудничеству между центральными банками и создания благоприятных условий для международных финансовых расчетов. Также БМР выступает и как доверенное лицо или агент по проведению международных расчетов своих членов.

Начиная с 1 апреля 2003 г., БМР отказался от ранее использовавшегося золотого франка и перешел на новую учетную единицу — СДР (счетную единицу МВФ).

До 90-х гг. XX в. в БМР было сильно влияние стран Западной Европы, что вызывало недовольство государств, находящихся на других континентах. Реакцией БМР на подобные настроения стало решение в сентябре 1996 г. о приеме новых стран-членов, в том числе из Азии. Тогда же в члены БМР был принят и Центральный банк Российской Федерации (ЦБ РФ). В заявлении ЦБ РФ по этому поводу отмечалось, что данное решение БМР свидетельствует о признании со стороны финансовых институтов Запада заметного прогресса в продвижении России по пути интеграции в мировую рыночную экономику. Вступление в БМР дает ЦБ РФ возможность более широкого участия в работе комитетов и комиссий БМР, в рамках которых осуществляются консультации по наиболее актуальным вопросам деятельности центральных банков.

Спецификой БМР до 2001 г. являлось то, что определенная доля капитала (13,73 %) принадлежала не центральным банкам, а частным акционерам. Однако последние не имели права голоса. 10 сентября 2000 г. Совет директоров БМР принял решение, утвержденное чрезвычайным общим собранием 8 января 2001 г., об изменении устава банка. Отныне только центральные банки могут быть владельцами акций БМР. Акции частных акционеров подлежали выкупу по цене 16 тыс. швейцарских франков за акцию. По решению Гаагского арбитражного трибунала сумма компенсации была увеличена на 9.052,90 франков за акцию.

Региональные международные организации созданы также развивающимися странами. В сентябре 1960 г. была учреждена **Организация стран — экспортеров нефти (ОПЕК)**, которая в 70-х гг. XX в. добилась крупных успехов в продвижении своих интересов на мировом нефтяном рынке. В 90-х гг. XX в. влияние этой организации в международном нефтяном бизнесе стало не столь значительно, хотя она по-прежнему остается важнейшим производителем и поставщиком нефти и нефтепродуктов на мировой рынок.

Распад колониальных империй и стремление метрополий и колоний сохранить определенные связи привели к появлению между последними новых форм сотрудничества. Примером может слу-

жить **Содружество наций** — своеобразная форма взаимосвязей между Великобританией и ее бывшими колониями. Несмотря на противоречия и центробежные тенденции, Содружество представляет собой форум для обсуждения политических и экономических вопросов.

После распада СССР возникло новое образование — **Содружество Независимых Государств (СНГ)**. В настоящее время идут активные поиски новых форм укрепления экономических взаимосвязей между республиками бывшего СССР. Предполагается наполнить реальным содержанием некоторые уже принятые документы, такие как договоренности о Платежном и Таможенном союзах. Необходимость более тесного сотрудничества стран СНГ, возможно, приведет к созданию новых экономических организаций в рамках Содружества.

Контрольные вопросы

1. Какие экономические организации системы ООН вы знаете?
2. Что такое МВФ и какие функции он выполняет?
3. Какие организации входят в группу Всемирного банка?
4. Что дает России членство в МВФ и во Всемирном банке?
5. Какие региональные банки развития вам известны?

Раздел IV

ВАЛЮТНО-КРЕДИТНЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Глава 11

ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

11.1. Валютный рынок и валютные операции

Внешнеторговая и инвестиционная деятельность тесно связана с валютными отношениями и, следовательно, валютным и финансовым рынками. Без знания механизма функционирования, а также валютных сделок и операций, методов и форм страхования валютного риска невозможно грамотно осуществлять внешнеторговые операции.

При этом следует учитывать, что на мировом валютном и финансовом рынках выработаны и действуют достаточно четкие правила заключения сделок и осуществления операций.

Поскольку российский рубль не имеет хождения за пределами страны как иностранная валюта, российским и иностранным предпринимателям (экспортерам и импортерам, а также заемщикам капитала), находясь на территории России, при осуществлении внешнеэкономической деятельности приходится иметь дело с иностранной валютой.

Термин «валюта» имеет несколько значений:

- национальные деньги, противостоящие денежным единицам других стран;
- денежные единицы других стран, противостоящие денежной единице данной страны;
- международные счетные единицы, например, СДР («специальные права заимствования») в МВФ, эти, в известном смысле, «виртуальные» денежные единицы, которые, тем не менее, могут быть превращены в реальную иностранную валюту, но исключительно государственными органами (как правило, центральным банком страны).

Таким образом, российский рубль для граждан других стран тоже является иностранной валютой.

Согласно Федеральному закону от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» в понятие «валюта Российской Федерации» входят:

а) денежные знаки в виде банкнот и монеты Банка России, находящиеся в обращении в качестве законного средства наличного платежа на территории Российской Федерации, а также изымаемые либо изъятые из обращения, но подлежащие обмену указанные денежные знаки;

б) средства на банковский счетах и в банковских вкладах.

В законе также введено понятие «внутренние ценные бумаги», к которым отнесены:

а) эмиссионные ценные бумаги, номинальная стоимость которых указана в валюте Российской Федерации и выпуск которых зарегистрирован в Российской Федерации;

б) иные ценные бумаги, удостоверяющие право на получение валюты Российской Федерации, выпущенные на территории Российской Федерации;

Понятие «иностранная валюта» означает:

а) денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монет, находящихся в обращении и являющихся законным средством наличного платежа на территории соответствующего иностранного государства (группы иностранных государств), а также изымаемые либо изъятые из обращения, но подлежащие обмену указанные денежные знаки;

б) средства на банковских счетах и в банковских вкладах в денежных единицах иностранных государств и международных денежных или расчетных единицах;

Понятие «внешние ценные бумаги» включает в себя: ценные бумаги, в том числе в бездокументарной форме, не относящиеся в соответствии с настоящим Федеральным законом к внутренним ценным бумагам.

По сравнению с законом от 9 октября 1992 г. «О валютном регулировании и валютном контроле» уточнено понятие «валютные ценности», под которыми понимаются только иностранная валюта и внешние ценные бумаги. Драгоценные металлы и природные драгоценные камни в новом законе исключены из состава валютных ценностей.

Если национальная валюта одной страны начинает использоваться как законное платежное средство в другом государстве, то от этого она не становится национальной валютой данной страны, поскольку центральный банк-эмитент валюты находится за пределами этого государства. Например, переход Эквадора на американский доллар не сделал американскую валюту национальной валютой этой страны. Напротив, введение евро (сначала в безналичной, а с 1 января 2002 г. и в наличной форме) означает появление для стран ЕС наднациональной, но не иностранной валюты. Европейский центральный банк представляет собой систему национальных банков стран ЕС, взявших на себя обязательство обеспечить хождение евро как законного платежного средства на территории стран еврозоны.

Важнейшее свойство валюты — конвертируемость (обратимость) — т. е. способность обмениваться на другую валюту. Однако следует отметить, что степень конвертируемости неодинакова. Если национальная валюта свободно используется как резидентами (юридическими и физическими лицами, признаваемыми национальным валютным законодательством «своими»), так и нерезидентами (всеми другими юридическими и физическими лицами) во всех операциях, связанных с куплей-продажей валюты, и ссудно-заемных операциях, а также в международных расчетах, то она считается свободно конвертируемой.

Однако таких валют в целом немного. В Уставе (статьях соглашения) МВФ введено понятие «свободно используемая валюта», под которой понимается валюта, относительно которой МВФ устанавливает, что она действительно широко используется для платежей по международным операциям и является предметом активной торговли на основных валютных рынках. Тем самым свободно используемые валюты становятся в определенной мере резервными, т. е. валютами, которые выполняют некоторые функции мировых денег, в частности, они могут накапливаться центральными банками и использоваться в международных расчетах.

В настоящее время к свободно используемым относятся валюты ведущих капиталистических стран — США, Японии, Великобритании. С введением евро место немецкой марки и французского франка занял евро. Помимо этого свободно конвертироваться могут валюты некоторых развитых и развивающихся стран, имеющих крупные золотовалютные резервы.

Валюты большинства стран мира не могут свободно конвертироваться, поскольку правительствами или центральными банками предприняты меры, ограничивающие использование национальной валюты в тех или иных сферах внешнеэкономической деятельности. В этом случае речь идет о частичной конвертируемости валюты. Имеются также замкнутые валюты, т. е. не обладающие способностью обмениваться на денежные единицы других стран.

Валютные отношения оказывают на воспроизводственные отношения сильное обратное воздействие, которое в условиях глобализации мировой экономики становится еще более заметным. Поэтому сфера валютных отношений является объектом государственного и межгосударственного регулирования, под которым понимается установление правил и порядка проведения валютных операций и международных расчетов. Важное значение имеет также *валютный контроль*.

С точки зрения валютного регулирования и валютного контроля значительным является, как уже упоминалось выше, различие между резидентами и нерезидентами.

В системе национальных счетов ООН **резидентом** считается физическое или юридическое лицо, имеющее центр экономического интереса в данной стране, т. е. лицо, намеревающееся осуществлять (или уже осуществляющее) экономическую деятельность в стране в течение достаточно продолжительного времени. **Нерезидентом** признается лицо, центр экономического интереса которого находится в другой стране.

Однако правовое оформление категорий резидента и нерезидента в разных странах неодинаковое. Применительно к валютному контролю, а также налоговому законодательству оно может основываться на гражданстве или правовых критериях.

По российскому валютному законодательству к *резидентам* отнесены:

а) физические лица, являющиеся гражданами Российской Федерации, за исключением граждан Российской Федерации, признаваемых постоянно проживающими в иностранном государстве в соответствии с законодательством этого государства;

б) постоянно проживающие в Российской Федерации на основании вида на жительство, предусмотренного законодательством Российской Федерации, иностранные граждане и лица без гражданства;

в) юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации;

г) находящиеся за пределами территории Российской Федерации филиалы, представительства и иные подразделения резидентов, указанных в вышеупомянутом подпункте «в»;

д) дипломатические представительства, консульские учреждения Российской Федерации и иные официальные представительства Российской Федерации, находящиеся за пределами территории Российской Федерации, а также посольные представительства Российской Федерации при межгосударственных или межправительственных организациях;

е) Российская Федерация, субъекты Российской Федерации, муниципальные образования, которые выступают в отношениях, регулируемых настоящим Федеральным законом и принятыми в соответствии с ним иными федеральными законами и другими нормативными правовыми актами;

В то же время согласно российскому валютному законодательству *нерезидентами* считаются:

а) физические лица, не являющиеся резидентами в соответствии с вышеприведенными подпунктами «а» и «б»;

б) юридические лица, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств и имеющие местонахождение за пределами территории Российской Федерации;

в) организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств и имеющие местонахождение за пределами территории Российской Федерации;

г) аккредитованные в Российской Федерации дипломатические представительства, консульские учреждения иностранных государств и постоянные представительства указанных государств при межгосударственных или межправительственных организациях;

д) межгосударственные и межправительственные организации, их филиалы и постоянные представительства в Российской Федерации;

е) находящиеся на территории Российской Федерации филиалы, постоянные представительства и другие обособленные или самостоятельные структурные подразделения нерезидентов, указанных в вышеприведенных подпунктах «б» и «в»;

ж) иные лица, не подпадающие под определение *резидентов*.

Таким образом, в определении категорий «резидент» и «нерезидент» валютное законодательство России исходит преимущественно из правовой, а не экономической основы.

По-видимому, указанный подход можно до некоторой степени объяснить слабостью позиций России и российского капитала в мировом хозяйстве, а отсюда и ее стремлением обезопасить свои экономические интересы.

Конвертируемость валюты может быть внутренней и внешней, а также по статьям текущего платежного баланса, движения капитала и финансовых ресурсов. Под *внутренней конвертируемостью валюты* понимается возможность резидентов данной страны приобретать за национальную валюту иностранную валюту и расплачиваться последней за границей при совершении сделок.

Под *внешней конвертируемостью валюты* понимается право нерезидентов использовать валюту данной страны вне ее пределов.

Конвертируемость по статьям текущего платежного баланса предполагает возможность беспрепятственного заключения и осуществления внешнеторговых сделок, а, в свою очередь, конвертируемость по статьям движения капитала и финансовых ресурсов — использовать национальную валюту для совершения различных операций, связанных с предоставлением кредитных ресурсов, т. е. на срок свыше установленного для торговых операций.

Российский рубль является частично конвертируемой валютой в том смысле, что обеспечена его внутренняя конвертируемость и конвертируемость по статьям текущего платежного баланса.

Присоединение России в июне 1996 г. к разделам 2, 3 и 4 ст. 8 Устава МВФ означает, что она отныне не вправе вводить без одобрения Фонда ограничения на производство платежей и переводов по текущим международным операциям, а также участвовать в каких-либо дискриминационных валютных соглашениях или использовать практику множественных обменных курсов.

Как известно, Устав МВФ не требует немедленного и обязательного присоединения к разделам 2, 3 и 4 указанной статьи. Еще в 1994 г. число стран, взявших на себя обязательства по этим разделам, не достигало 90. К началу 2003 г. это сделали свыше 150 государств, поскольку все больше стран стали проводить политику либерализации внешнеэкономического сектора. Ибо отказ присоединиться к разделам 2, 3, 4 ст. 8 дает мощный негативный импульс иностранным инвесторам. Это связано с тем, что по методике МВФ доход от иностранных инвестиций, поступающий в страну или переводимый за границу, учитывается в первом разделе платежного баланса, т. е. в счете текущих операций. Без гарантии возможности вывоза прибылей, полученных от иностранных прямых или портфельных инвестиций, найдется мало серьезных инвесторов, готовых инвестировать средства в данную страну.

В послании Федеральному Собранию Российской Федерации (2003 г.) Президент РФ определил достижение полной конвертируемости рубля как крупную задачу, стоящую перед страной. Россия, ставшая полноценным членом «восьмерки» самых развитых государств мира, обязана решить эту задачу. Достижение этой цели станет одним из факторов реальной интеграции России в мировую экономику.

Российское правительство одобрило поправки к Федеральному закону «О валютном регулировании и валютном контроле», в соответствии с которыми с 1 июля 2006 г. рубль становится конвертируемой валютой.

Однако эти шаги следует рассматривать лишь как подготовку необходимой законодательной основы. Достижение реальной внешней конвертируемости рубля в решающей степени зависит от реакции других государств, представителей международного бизнеса и международных валютных и финансовых рынков. Мировой опыт показывает, что для достижения полной конвертируемости национальной валюты должны сложиться необходимые экономические условия.

Покупка и продажа иностранной валюты происходят на *валютном рынке*.

В конце 90-х гг. XX в., до введения евро, мировой валютный рынок имел ежедневный объем торговли в пределах 1,5 трлн долл. (если все торгуемые валюты пересчитать в доллары США). Между тем годовой оборот всей мировой торговли товарами и услугами не превышал 7 трлн долл. Следовательно, подавляющая часть валютных сделок на мировом рынке совершается не в целях непосредственного обслуживания международной торговли, а с иными, спекулятивными целями, а также с целью страхования от валютных рисков.

В апреле 2004 г. ежедневный оборот мирового валютного рынка достиг 1,9 трлн долл. США.

Участниками валютных рынков, с функциональной точки зрения, являются предприниматели, инвесторы, спекулянты и игроки.

Предприниматели выходят на валютный рынок с целью покупки и продажи валюты для обеспечения своей производственной деятельности. Важным мотивом является также желание снизить неопределенность в отношении будущих поступлений и платежей в иностранной валюте. Инвесторы заинтересованы в том, чтобы вложить свои капиталы в наиболее выгодные ценные бумаги и предприятия за рубежом при приемлемом уровне риска. Главной целью спекулянтов и игроков является получение прибыли в результате верно угаданной будущей динамики валютного курса. Для этого они готовы принимать на себя риск других участников валютного рынка.

С институциональной точки зрения, участники валютного рынка подразделяются на юридических и физических лиц. К первым относятся банки, компании и фирмы, государственные органы, международные организации.

Особая роль принадлежит центральным банкам, главной целью которых на валютном рынке является поддержание курса национальной валюты на приемлемом уровне. Для этого они неред-

ко проводят валютные интервенции, т. е. осуществляют вмешательство в операции на валютном рынке с целью оказать воздействие на курс национальной валюты путем купли-продажи иностранной валюты.

Наиболее крупным мировым валютным рынком является лондонский (около 1/3 мирового оборота торговли валютой). Доля валютных сделок с долларом, совершаемых в Великобритании, выше, чем в США.

До введения евро удельный вес сделок с немецкой маркой в Лондоне был также выше, чем в Германии.

Важным аспектом, который необходимо учитывать при обмене валюты, является *режим валютного курса*. Если курсы валют зафиксированы (жестко или колеблются в незначительных пределах), тогда основным мотивом купли-продажи валюты служит получение соответствующих ресурсов для оплаты импортных контрактов или продажа экспортной выручки, хотя ожидание девальвации (снижения курса) той или иной валюты или, напротив, ревальвации (повышения курса) может быть использовано в спекулятивных целях.

Если же установление курсов валют осуществляется на рынке под воздействием спроса и предложения, то спекулятивный момент становится важнейшим фактором развития валютного рынка.

Точно так же, как покупка товара с целью его последующей перепродажи по более высокой цене является чисто спекулятивной операцией, купля-продажа валюты (национальной и иностранной) в ряде случаев становится самоцелью: валюта покупается или продается не для обслуживания сферы движения реального или фиктивного капитала, а для извлечения выгоды. И именно указанный спекулятивный мотив стал основной причиной быстрого роста мировой торговли валютой в 80-х — 90-х гг. XX в.

Разумеется, наибольшие прибыли (как, впрочем, и убытки) могут быть получены только при торговле крупными партиями валюты. При этом далеко не все валюты делают возможным получение значительной прибыли, а лишь наиболее широко используемые в международных расчетах и торгуемые на валютных рынках.

Таковыми валютами являются американский доллар, евро, японская иена, английский фунт стерлингов, в меньшей степени швейцарский франк, сингапурский доллар. Наибольший удельный вес в мировой торговле валютой занимает доллар США (свыше 2/5 сделок с иностранной валютой). В апреле 1998 г., т. е. до введения евро, доля валютных пар, составленных из доллара США, немецкой марки и японской иены, достигала 40 % всей мировой торговли валютой.

При обмене валют необходимым условием является их котировка, т. е. установление курса обмена. Фактический курс обмена —

курс, устанавливаемый банком для клиента, отличается от официально публикуемых валютных курсов, поскольку последние представляют собой средние обобщенные значения. Конкретный же валютный курс, предлагаемый банком клиенту, зависит от многих факторов, в том числе от валютной позиции банка, т. е. от соотношения требований и обязательств по той или иной валюте. Поэтому валютные дилеры, покупающие и продающие валюту, запрашивают котировку у нескольких банков, после чего заключают сделки по самому выгодному для данного банка курсу.

Существуют два вида котировки — *прямая и косвенная (обратная)*. При прямой котировке за единицу принимается иностранная валюта, при косвенной — национальная. Так, для российского валютного рынка котировка 1 долл. = 30 р. является прямой, а котировка 1 р. = 0,0333 долл. — косвенной. Из этого видно, что прямая котировка обращается в косвенную путем деления единицы на значение валютного курса при прямой котировке.

Косвенная котировка используется в меньшем, в отличие от прямой котировки, числе стран. Однако в Великобритании (и ряде других стран, например в Австралии) применяется именно такая котировка. И, поскольку треть мировой торговли валютой сосредоточена в Лондоне, это следует иметь в виду.

Для разных рынков одна и та же котировка может быть одновременно и прямой, и косвенной. Так, котировка 1 долл. = 30 р. является прямой, для российского валютного рынка, и косвенной — для американского рынка.

В последние десятилетия XX в. огромные масштабы принял рынок евровалют. Так, в Лондоне основными торгуемыми валютами является американский доллар, евро и японская иена, а не английский фунт стерлингов.

При купле-продаже валюты банки покупают валюту по более низкому курсу, чем продают ее. Поэтому при прямой котировке курс покупателя ниже курса продавца, при косвенной — наоборот: курс покупателя выше курса продавца.

Купля-продажа валюты на валютном рынке происходит в форме *валютных сделок*.

Гражданский кодекс РФ (ст. 153) дает следующее определение понятию «сделка»: «сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей». Иначе говоря, сделка — экономическое отношение, получающее правовое выражение.

В отличие от сделки термином «операция» обозначается более широкий круг действий, связанных с переходом права собственности и иных прав на валютные ценности, в том числе связанных с использованием в качестве средства платежа иностранной ва-

люты и платежных документов в иностранной валюте; ввозом и пересылкой в РФ, а также вывозом и пересылкой из РФ валютных ценностей; осуществлением международных денежных переводов.

Таким образом, хотя в некоторых отношениях понятия «делка» и «операция» близки по значению, все же между ними имеется определенная разница, которую необходимо учитывать. В английском языке термин «transaction» объединяет оба указанных выше понятия, поэтому при переводе на русский язык могут возникать определенные трудности.

Купля-продажа товара на рынке есть результат и содержание конкретной сделки. Обмен валюты в пункте обмена тоже сделка, которая предполагает наличие двух собственников разных валют, вступающих в отношения обмена путем их купли-продажи.

«Операция» — понятие более широкое. Осуществление международных денежных переводов, ввоз валюты в страну, равно как и ее вывоз, являются операциями, но не сделками.

Иногда термин «операция» приобретает специфическое, «техническое» значение. Например, когда говорят о валютных операциях банков, то не имеют в виду конкретные сделки. В Гражданском Кодексе РФ понятие «операция» наиболее часто встречается в разделе, посвященном банковскому счету.

Подписание контракта экспортером с импортером в другой стране о поставке продукции будет являться сделкой, но не операцией. Операцией же считается перевод банком оговоренной в договоре о поставке продукции суммы в иностранной валюте со счета импортера на счет экспортера. Если импортер имеет на своем счете иностранную валюту, то по его приказу банк осуществит банковскую операцию — перевод денег со счета на счет. Если же импортер не имеет средств на валютном счете, то он должен заключить сделку с банком о покупке иностранной валюты, в результате осуществления которой и будет по его приказу совершена операция перевода необходимого количества иностранной валюты с его счета на счет экспортера.

Таким образом, при осуществлении внешнеэкономической деятельности экспортерам и импортерам приходится иметь дело с валютными сделками и операциями.

Валютные сделки и операции можно классифицировать по разным признакам, например по срокам их осуществления.

Часто используемым является деление на *операции с немедленной поставкой валюты (спот)* и *срочные*.

Операции спот предполагают поставку валюты на второй рабочий день со дня заключения сделки (без учета праздничных или выходных дней в каждой из стран, валюта которых участвует в сделке). Поэтому дата валютирования (срок поставки валюты) может отличаться от даты заключения сделки на несколько дней.

Так, по сделкам, заключаемым в пятницу, срок поставки — вторник следующей недели.

Все остальные валютные операции относятся к *срочным операциям*, при проведении которых возникает валютный риск, т. е. возможность отклонения будущих фактических значений валютного курса от ожидаемых в момент заключения валютной сделки. Проблеме риска, имеющей огромное значение во внешнеэкономической деятельности, посвящен подразд. 11.2 данного учебника.

Другим признаком классификации можно считать *степень категоричности* заключаемой сделки. Если заключается *категоричная сделка*, например *форвардная сделка*, то она является обязательной для обоих контрагентов. Однако имеют место сделки, которые предоставляют право одной из сторон (клиенту банка) исполнять или не исполнять сделку, например опционная сделка.

Еще одним признаком классификации валютных сделок и операций является степень свободы, предоставляемая клиенту. На мировом валютном рынке существует несколько разновидностей форвардных сделок, которые являются категоричными, т. е. обязательными для исполнения обеими сторонами. Тем не менее клиент вправе иметь некоторую свободу в том смысле, что в соответствии с оговоренными условиями при заключении сделки он может, например, получить возможность в будущем исполнить сделку либо в определенный момент времени, либо в течение некоторого периода. Другой разновидностью форвардных контрактов являются так называемые диапазонные контракты, по условиям которых форвардный курс устанавливается в заранее оговоренном диапазоне. В зависимости от величины курса спот на день исполнения сделки используются то или иное значение валютного курса в пределах диапазона, зафиксированного в контракте.

К сделке, предоставляющей клиенту определенную степень свободы, относятся также опционные контракты на покупку или продажу определенного количества валюты. Опцион означает право, но не обязанность покупателя совершать заключенную сделку. При этом различаются американские и европейские опционы. Например, купив американский опцион, покупатель может использовать свое право исполнять или не исполнять сделку в течение всего периода действия опциона, в свою очередь, покупка европейского опциона такого права ему не дает. Он может использовать свое право только в момент истечения срока действия опциона. В опционных сделках появились так называемые барьерные опционы, которые ограничивают возможность держателя опциона использовать свое право определенными границами движения валютного курса.

Валютные сделки можно также различать по месту их совершения (биржевые и внебиржевые). Биржевые сделки предполагают стандартизацию их условий.

Некоторые операции вытекают из сделок, в основе которых лежит обмен обязательствами, что выражается в периодических платежах участников сделки друг другу. Таковы, например, сделки своп.

При заключении валютных сделок на том или ином валютном рынке большое значение имеет степень его развитости. С этой точки зрения российский валютный рынок является локальным. Объем операций на нем относительно невелик, а виды валютных операций представлены в основном сделками с немедленной поставкой валюты.

При режиме плавающих валютных курсов валютные рынки и рынки производных финансовых инструментов характеризуются повышенной степенью риска.

11.2. Проблемы валютного риска

При осуществлении внешнеэкономической деятельности сроки движения товаров (услуг) и их оплаты, как правило, не совпадают. Еще больше отстоят во времени друг от друга момент получения кредитных ресурсов и момент возврата кредита.

Во всех этих случаях возникает *валютный риск*. Обычно **риск трактуют как нежелательное, к тому же негативное, явление, которое может оказать неблагоприятное воздействие на финансовые результаты деятельности предприятия.**

Ситуация августа 1998 г. в России является наглядным подтверждением справедливости данного положения. Тогда на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ) при выходе доллара за границы установленного валютного коридора торги были остановлены и расчеты произведены по верхней границе коридора. Тем самым оказались нарушенными условия фьючерсных валютных контрактов. Однако в дальнейшем для оплаты импортных валютных контрактов потребовалось существенно большее количество рублей, что пагубно сказалось на импортерах, хотя они и старались решить часть своих проблем за счет повышения внутренних цен на импортную продукцию. Зато девальвация рубля стала крайне выгодной для российских производителей. Экспортеры получили хорошую возможность увеличить свои доходы, не прилагая для этого практически никаких усилий. В целом российские производители, даже те, продукция которых не идет на экспорт, несомненно, выиграли от девальвации. Однако ее эффект, как показывает мировой опыт, не может быть продолжительным. По имеющимся оценкам, эффект девальвации рубля после августовского финансового кризиса в России (1998 г.), в ряде отраслей был исчерпан уже ко второй половине 1999 г.

Валютный риск — это «улица с двусторонним движением»: по ней в разных направлениях «движутся» предприниматели и инве-

сторы, с одной стороны, и спекулянты — с другой. Если первые заинтересованы в снижении уровня риска, то вторые принимают этот риск, поскольку полагают, что знают лучше, чем сам рынок, каким будет фактическое значение валютного курса (или процентных ставок, если брать ценные бумаги) в будущем.

Риск при совершении валютных сделок в условиях плавающих валютных курсов и свободного ценообразования на товары и услуги на мировом рынке в принципе не может быть устранен, он может быть лишь уменьшен для одних участников рынка путем его добровольного принятия другими участниками. Именно возможностью передачи риска так привлекательны *производные финансовые инструменты (деривативы)*, это экзотическое, с точки зрения российского предпринимателя и инвестора, порождение мирового валютного и финансового рынков.

В любом случае разрыв во времени между поставками товара и его оплатой означает возникновение неопределенности относительно будущих поступлений средств и осуществления платежей. В мировой практике для снижения валютного риска существуют как простые, так и сложные способы. К первым относится, например, «мэтчинг» (от англ. *matching* — сопоставление, балансирование). Если фирма ведет расчеты с поставщиками и покупателями в одной и той же иностранной валюте, то всегда имеется возможность сопоставлять объемы поступлений и платежей. При условии небольшого разрыва во времени между ними можно сбалансировать поступления средств и сроки платежей таким образом, что они взаимно погасят друг друга. Так, если 30-го числа текущего месяца фирма получает от импортера платеж на сумму 50 тыс. долл., а 1-го числа следующего месяца ей предстоит произвести платеж 60 тыс. долл., можно сопоставить объемы поступления средств и сроки осуществления платежей следующим образом: 60 тыс. долл. — 50 тыс. долл. = 10 тыс. долл. Отсюда следует, что прибегать к более сложным способам страхования необходимо только в отношении 10 тыс. долл., что обойдется фирме в значительно меньшую сумму, чем страховка 60 тыс. долл. Разумеется, этот способ может применяться только в тех случаях, когда налажены хорошие контакты с иностранными фирмами и нет большой вероятности того, что фирма-контрагент не вовремя совершит полагающийся платеж.

Одной из особенностей нынешнего этапа развития внутреннего валютного рынка России является тот факт, что он фактически представляет собой рынок кассовых сделок, т. е. срочные сделки на нем практически не осуществляются.

Хотя на некоторых других валютных рынках, где происходит торговля менее распространенными валютами, сделки спот преобладают над срочными, все же удельный вес последних там неизмеримо выше, чем на российском валютном рынке.

Однако есть все основания полагать, что уже в ближайшее время доля срочных сделок на российском рынке может возрасти. Вместе с тем для налаживания цивилизованного рынка срочных сделок в России потребуется изменение российского законодательства. В ныне действующем Гражданском кодексе РФ отсутствует понятие «срочные сделки», есть лишь упоминание о сделках пари (гл. 58).

В последнее время довольно активно развивается рынок срочных валютных контрактов. Так, на ММВБ торгуются фьючерсы на доллар и на евро. Следует ожидать дальнейшего развития этого рынка, ибо современная рыночная экономика имеет в качестве одной из своих неотъемлемых составляющих рынки производных финансовых (а не только валютных) инструментов. Поэтому формирование в России развитого валютного рынка — вопрос недалекого будущего. При этом следует помнить, что рынки производных финансовых инструментов, где весьма велик «эффект рычага», предполагают высокое мастерство и умение их участников пользоваться дополнительными возможностями, которые предоставляют деривативы. Экономическая история свидетельствует, что там, где эта истина забывалась или игнорировалась, кредитные учреждения и компании имели огромные убытки, в ряде случаев поставившие банки на грань катастрофы.

Важно подчеркнуть, что в условиях свободы выбора режима валютного курса (а именно это разрешается по условиям ныне действующей Ямайской мировой валютной системы) резко возрастает неопределенность хозяйственной ситуации в будущем, если страна выбирает режим «плавающего» валютного курса. К тому же в этих условиях все, кто так или иначе связан с осуществлением внешнеэкономических связей, должны учитывать спекулятивный аспект. Даже если та или иная фирма не предпринимает никаких усилий по страхованию валютного риска, она становится спекулянтom «поневоле», поскольку будет пассивно реагировать на изменение валютного курса, что может принести ей либо прибыль, либо обернуться убытком. Возможно также, что фирма не получит той прибыли, на которую рассчитывала.

Таким образом, принятие соответствующих мер по уменьшению валютного риска становится насущной необходимостью.

Одним из наиболее распространенных способов страхования валютного риска является заключение форвардного контракта. Форвардная сделка — это операция по покупке или продаже определенного количества валюты (национальной или иностранной) в определенный момент (или период) в будущем по курсу, установленному на момент заключения сделки. При этом форвардный курс рассчитывается с учетом разницы процентных ставок на

рынке евродепозитов. Если процентные ставки по валюте *A* ниже, чем по валюте *B*, то форвардный курс валюты *A* будет выше, и наоборот, поскольку в противном случае возникла бы возможность арбитража, т. е. получения разницы за счет неодинаковой доходности депозитов в разных валютах.

Форвардные контракты исполняются более чем в 90 % случаев. Если же по тем или иным причинам они не могут быть исполнены, то имеются возможности разрешения конфликтной ситуации путем продления контракта или закрытия его чисто технически. Этот способ широко используется, например, лондонскими банками. Смысл операции довольно прост: если клиент должен был продать иностранную валюту банку (а банк, соответственно, должен был ее купить), но по тем или иным причинам сделать этого не может (или не хочет), то банк продает ему указанное в форвардном контракте количество валюты по курсу спот в день истечения контракта и тут же покупает ее по форвардному курсу. Напротив, если клиент должен был купить иностранную валюту, но не может (или не хочет) сделать этого, то банк продает ему валюту по форвардному курсу и тут же покупает ее у него по курсу спот. Таким образом, правовая коллизия устраняется: категоричная сделка формально исполнена. При этом банк может начислить клиенту некоторую сумму за отказ исполнять контракт, но все зависит от того, в какую сторону изменится валютный курс (уменьшится или увеличится).

На российском валютном рынке подобная практика пока отсутствует. Но вместе с тем в будущем опыт более развитых валютных рынков в этой области может оказаться весьма полезным.

Особенностью валютного регулирования и валютного контроля в России является обязательность продажи части валютной экспортной выручки юридическими лицами на внутреннем валютном рынке страны.

11.3. Порядок продажи и покупки иностранной валюты на российском валютном рынке

В принятом в 2003 г. Федеральном законе «О валютном регулировании и валютном контроле» сохранен общий порядок купли-продажи иностранной валюты и чеков только через уполномоченные банки (ст. 11 закона).

Требования для кредитных организаций к оформлению документов при купле-продаже наличной иностранной валюты, а также чеков (включая дорожные чеки), номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте, устанавливаются Центральным банком России.

При этом не допускается, за исключением случаев, предусмотренных соответствующими федеральными законами, установ-

ление требования об идентификации личности при купле-продаже физическими лицами наличной иностранной валюты и чеков (включая дорожные), номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте. Однако сведения, идентифицирующие личность, могут быть внесены в документы, оформляемые при купле-продаже, по просьбе самого физического лица.

Что касается резидентов, не являющихся физическими лицами, и нерезидентов, то Центральный банк России может установить порядок, предусматривающий требование об использовании специального счета, а также требование о резервировании резидентами суммы, не превышающей в эквиваленте 100 % суммы покупаемой иностранной валюты, на срок не более 60 календарных дней до даты осуществления покупки иностранной валюты.

Хотя в законе была сохранена ст. 21 об обязательной продаже части валютной выручки резидентов на внутреннем валютном рынке Российской Федерации в пределах 30 % валютной выручки, Центральному банку России было предоставлено право устанавливать иной размер обязательной продажи части валютной выручки указанных резидентов, но не свыше 30 % ее суммы. В дальнейшем этот норматив постепенно снижался. В соответствии с указанием Центробанка России № 1676-У от 29 марта 2006 г. он был уменьшен до нуля, что можно рассматривать как очередной шаг к прекращению действия ст. 21, срок применения которой согласно вышеупомянутому Федеральному закону «О валютном регулировании и валютном контроле» был ограничен периодом до 1 января 2007 г.

Юридические лица, совершающие покупку иностранной валюты, должны обратиться в один из уполномоченных банков с заявкой на покупку валюты. При этом указывается обоснование необходимости приобретения иностранной валюты (форма 1).

В новом законе сохранена ранее введенная практика оформления паспортов при осуществлении внешнеторговых сделок: согласно ст. 20 закона, Центральный банк России может устанавливать единые правила оформления резидентами в уполномоченных банках паспорта сделки при осуществлении валютных операций между резидентами и нерезидентами в целях обеспечения учета и отчетности по валютным операциям.

В паспорте сделки на основании подтверждающих документов, имеющих у резидентов, должны содержаться сведения, необходимые в целях обеспечения учета и отчетности по валютным операциям между резидентами и нерезидентами.

Паспорт сделки может использоваться органами и агентами валютного контроля для целей осуществления валютного контроля.

В целом принятый в 2003 г. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» закрепил существенные позитивные сдвиги в либерализации валютной политики России.

Заявка на покупку иностранной валюты №

Наименование предприятия	
Код ОКПО	
Почтовый адрес	
Ф.И.О., тел. сотрудника, уполномоченного на решение вопроса по сделке	
№ расчетного счета предприятия	
№ текущего валютного счета	

Документы, подтверждающие обоснование покупки иностранной валюты:

Договор (контракт) №		Дата	
Счет №		Дата	
Пси ^{*2} №		Дата	
ГТД ^{*3} №, Акт о выполнении работы		Дата	

Код вида валютной операции:

Код	
Наименование	

Просим Банк «Навигатор» (ОАО) продать нашей организации средства в иностранной валюте с последующим зачислением иностранной валюты на наш текущий валютный счет в Банк «Навигатор» (ОАО) на нижеследующих условиях:

Код валюты	Сумма покупки в валюте	Сумма покупки в рублях	Курс Банка

Просим Вас списать эквивалент сделки в рублях с нашего расчетного счета.

Условия покупки (поставить «Х»)

По курсу Банка «Навигатор» (ОАО) расчетами «сегодня»	
По курсу Банка «Навигатор» (ОАО) расчетами «завтра»	

Срок действия Заявки до «__» _____ 20__ г.

Руководитель предприятия _____

Главный бухгалтер _____

Отметки Банка «Навигатор» (ОАО):

М.П.
«__» _____ 2000__ г

^{*1} Источник: <http://www.navigatorbank.ru>
^{*2} Пси — паспорт импортной сделки.
^{*3} ГТД — грузовая таможенная декларация.

Контрольные вопросы и задания

1. Какие значения имеет термин «валюта»?
2. Кто является участником валютного рынка? С какими целями выходят на валютный рынок различные категории его участников?
3. Как можно классифицировать валютные операции?
4. Что такое валютный риск и как его можно страховать?
5. Кто является резидентом и нерезидентом согласно российскому валютному законодательству?
6. Расскажите о правилах продажи и покупки валюты на российском валютном рынке.
7. Что такое паспорт импортной и экспортной сделки? Зачем нужны эти документы?

Глава 12

КРЕДИТОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

12.1. Основные формы кредитования внешнеэкономической деятельности в России

При осуществлении внешнеэкономической деятельности в большинстве случаев возникает потребность в кредитных ресурсах. С точки зрения российских предпринимателей, эта потребность носит в целом односторонний характер, поскольку именно им, как правило, необходимы дополнительные средства, а не зарубежным партнерам. Определенным исключением являются внешнеторговые связи с республиками бывшего СССР. Некоторые из них имеют задолженность перед Россией в частности, за поставки углеводородного сырья, а потому нуждаются в российских кредитах.

Кредитование внешнеэкономической деятельности в России, как и в других странах, осуществляется в различных формах. Сохраняет свое значение такая форма, как предоставление кредитов для проведения экспортно-импортных операций. Средства для внешнеэкономической деятельности, в том числе и в иностранной валюте, могут быть получены как от резидентов (например, местных банков), так и нерезидентов. Необходимое оборудование может быть *приобретено в кредит* непосредственно в России в филиале иностранной компании. Получить ресурсы для развития производства можно также путем *выпуска долговых обязательств* на международных рынках капиталов, однако это под силу только крупным компаниям, которые уже имеют соответствующий рейтинг и

известны иностранным инвесторам. Одной из форм мобилизации ресурсов является также совместное предпринимательство и привлечение венчурного капитала в рамках соглашения о разделе продукции. В последнее время все активнее используется *софинансирование*, при котором происходит объединение усилий нескольких банков, учреждений официального финансирования (государственных ведомств), экспортно-кредитных агентств и международных финансовых институтов. В практике внешнеэкономической деятельности российских предприятий начинают применяться такие формы, получившие распространение в странах с развитой рыночной экономикой, как *лизинг* и *проектное финансирование*. Некоторые позитивные сдвиги наметились в использовании *факторинга* и *форфейтинга* — новых для России форм международного кредита.

В этой связи необходимо отметить возрастающее значение комплексного финансирования банками экспортно-импортных операций, а также кредитно-финансовую поддержку инвестиционной деятельности производителей. Для осуществления финансирования различных инвестиционных проектов требуются финансовые ресурсы в иностранной валюте, и банки стремятся привлечь к сотрудничеству иностранные банки и финансовые компании, что позволяет достичь комплексной организации инвестиционного процесса и минимизировать риски участвующих в проекте сторон.

Кредиты, предоставляемые кредитором заемщику — резиденту другой страны, являются международными и как таковые имеют специфику, заключающуюся прежде всего в том, что кредитор и заемщик находятся в разных правовых пространствах. Поэтому требуются дополнительные меры по обеспечению гарантий для кредитора.

Во внешней торговле в зависимости от источника предоставления *кредита* различаются *частные, правительственные (государственные), смешанные (частно-государственные) и кредиты международных кредитных учреждений*. Среди последних можно отметить займы и кредиты Всемирного банка и ЕБРР.

По *видам* кредиты подразделяются на *товарные* и *валютные*. Товарные предоставляются экспортерами импортерам для продвижения своей продукции на рынки других стран. Валютные кредиты выдаются банками в национальной или иностранной валюте.

По *срокам возврата* различаются *краткосрочные* (сроком до 1 года, иногда до 2 лет), *среднесрочные* (до 5, в ряде стран до 7 лет), *долгосрочные* (свыше 5, в отдельных случаях свыше 7 лет) кредиты.

Одной из самых распространенных форм международного кредита являются фирменные (коммерческие) кредиты. Фирменный

кредит — это ссуда, предоставляемая экспортером импортеру в виде отсрочки платежа на срок от 2 до 7 лет. Данный вид кредита обычно оформляется векселем или используется метод периодического погашения задолженности (так называемый кредит по открытому счету).

С точки зрения участников внешнеэкономической деятельности, фирменный (коммерческий) кредит имеет некоторые преимущества, связанные прежде всего с тем, что по сравнению с государственным он менее зависим (а в ряде случаев независим) от государственного регулирования кредитных операций, поскольку в рыночной экономике государство призвано создавать условия и определять общие правила ведения хозяйственной деятельности, но не вмешивается в конкретные коммерческие сделки.

Однако этот вид кредита на практике означает, что покупатель оказывается тесно связан с определенным поставщиком. Тем самым могут возникать элементы монополии и ограничения свободы выбора. Нередко это выливается в более высокую цену товара по сравнению с ценой при покупке за наличные.

Указанные недостатки в определенной степени могут быть преодолены путем получения банковского кредита, т. е. ссуды, выдаваемой банком под залог товаров, товарных документов, векселей. Ресурсы, полученные таким образом, позволяют предприятию избежать необходимости обращаться за кредитом к поставщикам. Тем не менее банковские кредиты нередко также носят «связанный» характер, поскольку банки, как правило, выдвигают условие, что кредит должен будет использоваться для закупки оборудования у местных фирм, с которыми банк имеет тесные взаимоотношения.

Однако в последние десятилетия произошла определенная эволюция банковского кредита. Все чаще банки работают напрямую с иностранными клиентами—покупателями продукции, предоставляя так называемые *кредиты покупателю*, причем на более длительные сроки (от 5 до 8 лет). Хотя и в этом случае получение кредита обычно связано с необходимостью закупать товары и услуги у конкретной фирмы. Тем не менее завышения стоимости кредита не происходит, поскольку экспортер не участвует в кредитовании сделки.

Кредит поставщика предоставляется покупателю товара фирмой-поставщиком. Основой для выделения такого кредита является договорное обязательство о покупке товара. Данный вид кредита, используемый достаточно широко, существует в нескольких вариантах. Так, в соглашении о кредите поставщика может быть зафиксирована ставка процента, как правило, в виде надбавки к процентной ставке по межбанковским кредитам на международных рынках капиталов. Обычно используется ставка ЛИБОР (лондонская межбанковская ставка предложения по крат-

косрочным межбанковским операциям). Однако в тексте договора международной купли-продажи товара процентная ставка за пользование кредитом может и отсутствовать. Тем не менее это совсем не означает, что экспортер предоставляет беспроцентный кредит. В этом случае процентная ставка включается в цену товара в виде скрытой надбавки за пользование кредитом.

Одной из разновидностей кредита является так называемое «предэкспортное финансирование». В этом случае кредитная организация осуществляет финансирование экспортных контрактов, заключенных клиентами-экспортерами с первоклассными иностранными покупателями, в отличие от обычного экспортного кредита, при котором выдается кредит банку в стране импортера. При этом банк требует в качестве обеспечения товарно-материальные ценности или поручительства надежных клиентов, которые выступают своеобразной гарантией возврата кредита.

Во внутренней торговле уже давно получила широкое распространение продажа товаров в кредит. В последние годы этот вид кредитования стал использоваться и транснациональными компаниями. В качестве примера можно привести компанию «Hewlett-Packard», предлагающую российским клиентам программу продажи оборудования в кредит. При этом предполагается, что контракт, оплата по которому производится в долларах США, будет заключен с одной из организаций, входящей в международную группу компаний «Hewlett-Packard». Стоимость оборудования (с учетом процентов за кредит) погашается фиксированными объемами платежей в течение определенного срока (до 2 лет). Обеспечением сделки могут служить банковские и правительственные гарантии. При продаже товаров в кредит право собственности на оборудование переходит к покупателю.

Новым явлением в кредитовании внешнеэкономической деятельности стало упоминавшееся выше софинансирование. Этим термином, который пока еще не общепринят, хотя и получил в банковской практике права гражданства, обозначаются различные виды и формы привлечения партнеров к совместному участию в финансировании тех или иных мероприятий. При этом часть ресурсов, выделяемых банками, может выдаваться в виде беспроцентных ссуд.

Таким образом, софинансирование представляет собой способ получения кредита, при котором банк принимает участие своими ресурсами вместе с третьими сторонами в конкретном проекте или дает совместные гарантии для его реализации. Софинансирование используется как государственными агентствами, так и международными финансовыми институтами, в частности, Всемирным банком и ЕБРР.

Данный вид позволяет снизить собственные расходы банка на один проект и тем самым увеличить число кредитуемых проектов.

В банковской практике используются две формы софинансирования: параллельная и совместная. Первая предполагает, что организации-партнеры выделяют ресурсы заемщику по отдельности и, соответственно, каждый из них выстраивает отношения с последним напрямую. При совместной форме (применяемой реже) партнеры образуют общий фонд средств, из которого и осуществляется кредитование закупки товаров и услуг.

В программах софинансирования одного банка могут участвовать десятки других банков и организаций. Так, например основными партнерами ЕБРР являются свыше 40 коммерческих банков из разных стран мира, около 20 государственных организаций, целый ряд международных финансовых учреждений и несколько экспортно-кредитных агентств.

Одной из основных форм софинансирования являются синдицированные кредиты — кредиты, предоставляемые консорциумами (синдикатами) банков. При этом виде кредитования снижается кредитный риск, а также не нарушается норматив максимального объема кредита, выдаваемый одному заемщику.

Однако в банковской практике получили распространение также и такие формы софинансирования, как параллельные кредиты, переуступка прав, выпуск облигаций, предоставление гарантий политического риска или гарантийных механизмов. О значении этих видов кредитования говорит тот факт, что в 2002 г. их удельный вес превысил 1/2 общего объема средств, мобилизованных ЕБРР.

12.2. Проектное финансирование

Новым видом получения кредитных ресурсов стало проектное финансирование. Хотя иногда оно понимается как проектное кредитование, однако, по сути дела, это более широкое понятие, поскольку речь идет не просто о выделении кредитных ресурсов под определенный процент, а об организации комплексного плана создания и последующей эксплуатации того или иного предприятия. При этом погашение кредитов, которые необходимы для реализации проекта, осуществляется за счет средств, получаемых от продажи продукции предприятия на внутреннем или внешнем рынках.

Специфический объект проектного финансирования — *инвестиционный проект*, который согласно российскому законодательству (Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации») понимается как обоснование экономической целесообразности, объемов и сроков осуществления инвестиций, включающее соответствующую проектно-сметную документацию.

Инвестиционные проекты классифицируются по нескольким принципам: размерам, срокам осуществления и эксплуатации, степени зависимости друг от друга (если имеется несколько проектов), характеру потока денежных средств.

В зависимости от размера инвестиционные проекты могут быть крупными, средними и мелкими. Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» дает также понятие *приоритетного инвестиционного проекта*, под которым понимается проект, имеющий следующие характеристики:

- суммарный объем иностранных инвестиций должен быть не менее 1 млрд руб. (или не менее эквивалентной суммы в иностранной валюте по курсу ЦБ РФ на день вступления в силу Федерального закона «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»);

- минимальная доля (вклад) иностранных инвесторов в уставном (складочном) капитале коммерческой организации с иностранными инвестициями должна составлять не менее 100 млн руб. (или не менее эквивалентной суммы в иностранной валюте по курсу ЦБ РФ на день вступления в силу указанного Федерального закона).

По срокам осуществления и эксплуатации проекты подразделяются на кратко-, средне- и долгосрочные.

Если предлагается несколько инвестиционных проектов, то при их рассмотрении важно учитывать принцип взаимозависимости, который может быть представлен в трех вариантах:

- 1) полная независимость;
- 2) полная взаимозависимость (положительная или отрицательная);
- 3) частичная взаимозависимость или, напротив, независимость (положительная или отрицательная).

При первом варианте результаты осуществления одного проекта совершенно не зависят от осуществления другого. При втором, напротив, между ними имеется сильная положительная или отрицательная связь (в случае отрицательной связи один из двух проектов не должен осуществляться, а при положительной следует реализовать оба проекта). При третьем варианте выбор необходимо делать с учетом возможных финансово-экономических результатов.

Одна из основных проблем при подготовке инвестиционного проекта — определение характера чистого потока денежных средств, которые будут генерироваться в результате его осуществления, поскольку именно они являются источником возврата средств, затрачиваемых при реализации проекта. В этом случае также возможны три варианта:

- 1) в конечном счете чистый поток денежных средств становится положительным (хотя вначале может быть и отрицательным);

2) положительный чистый поток денежных средств сменяется отрицательным;

3) чистый поток денежных средств меняет свое значение более одного раза. Первые два варианта характерны для так называемых традиционных, третий — для нетрадиционных проектов.

Общие требования к анализу инвестиционных проектов. Хотя и имеются различия в подходах банков к анализу инвестиционных проектов, которые предлагаются на рассмотрение, тем не менее можно отметить некоторые общие требования, предъявляемые ими авторам проектов.

1. Характеристика клиента, представившего инвестиционный проект (организационно-правовая форма клиента, сфера его деятельности и перспективы развития).

2. Общая оценка организационного плана реализации проекта с точки зрения подбора клиентов, консультантов, наличия (или отсутствия) поддержки со стороны государственных органов (этот пункт особенно важен для стран с переходной экономикой), графика реализации проекта.

3. Анализ продукции (товаров и (или) услуг) в сопоставлении (при необходимости) с аналогичной продукцией фирм-конкурентов. При этом следует учитывать экологические факторы.

4. Анализ производственного плана для установления степени соответствия производственных мощностей предлагаемого проекта потребностям планируемого выпуска продукции.

5. Оценка (качественных и количественных) возможностей маркетинга и сбыта продукции с учетом уровня платежеспособного спроса, наличия конкуренции, постановки маркетинговых исследований и степени проработки вопросов маркетинговой стратегии (в том числе ценовой политики).

6. Анализ предложенного финансового плана, в результате которого должна быть дана итоговая оценка ожидаемой эффективности проекта (особое внимание уделяется оценке будущих чистых потоков денежных средств и финансовых показателей работы предприятия).

7. Оценка общей эффективности проекта с точки зрения повышения степени заинтересованности возможных инвесторов и привлечения их к реализации проекта, для чего используются такие показатели, как чистый приведенный доход, внутренняя норма рентабельности, период окупаемости инвестиций, точка безубыточности и др.

8. В отдельный раздел выделяется анализ рисков, с которыми может столкнуться фирма, реализующая проект, и определение гарантий, необходимых для снижения или устранения возможных рисков.

Особенностью проектного финансирования является то, что для реализации инвестиционного проекта создается, как правило, отдельная компания (венчурное предприятие). Инициатором проекта обычно выступает крупная фирма-учредитель. К участию в проекте привлекаются кредиторы, подрядчики, а также другие участники.

Хотя российская банковская система в ее нынешнем виде существует лишь второе десятилетие, ряд банков успешно развива-

ет сотрудничество с иностранными кредитными и страховыми институтами в целях создания более выгодных условий для осуществления инвестиционных проектов в России. Сравнительно низкая ставка кредитования и более продолжительные сроки предоставления кредитов делают возможным возврат долга из средств, образующихся в результате реализации проекта.

Так, например, «Альфа-банк», активно использующий форму проектного финансирования с привлечением финансовых ресурсов зарубежных банков, осуществляет финансирование инвестиционных проектов по реконструкции, модернизации и расширению действующего производства, а также созданию новых мощностей российских предприятий на следующих условиях: срок — от 1 года до 5 лет, сумма проекта — от 500 тыс. долл. до 5 млн долл., ставка — от 15% годовых.

К основным условиям, которые предъявляются потенциальному заемщику, относятся следующие:

- требование реального функционирования в данной отрасли — не менее двух лет;
- безубыточная деятельность компании в течение последних пяти кварталов;
- отсутствие нереструктуризированной просроченной задолженности перед бюджетом и другими государственными органами;
- финансирование не менее 15 % стоимости проекта самим заемщиком;
- доля денежной составляющей в выручке от продаж должна составлять не менее 80 %;
- по меньшей мере двухкратный объем активов компании по сравнению со стоимостью финансирования.

Важной составляющей успешного использования проектного финансирования является квалифицированный анализ инвестиционных проектов. В условиях РФ это имеет особое значение в связи с уходом с российского рынка многих западных инвесторов после августовского кризиса 1998 г.

На стадии рассмотрения и оценки инвестиционного проекта необходимо определить, насколько оптимальными являются предлагаемые схемы финансирования, в том числе и с точки зрения будущих налоговых платежей и накладных расходов по проекту. Для установления степени ожидаемой экономической эффективности осуществления проекта требуется произвести оценку его расчетных финансово-экономических показателей, в том числе денежных потоков, баланса предприятия, отчетов о прибылях и убытках и пр.).

На этой же стадии не менее важно оценить проектные риски и способы их минимизации. В ряде случаев оценка проекта может быть проведена по нескольким сценариям: реалистичному, оптимистичному и пессимистичному, что позволяет прогнозировать

возможное развитие событий, способных оказать как положительное, так и отрицательное воздействие на осуществление инвестиционного проекта и на финансово-экономические результаты его реализации.

Органической частью кредитования внешнеэкономической деятельности является предоставление гарантий. Кризис финансово-банковской сферы России в августе 1998 г. привел к прекращению практики предоставления гарантий правительственными агентствами банкам при кредитовании российских банков. Германское правительственное агентство «Гермес» потеряло в России сотни миллионов долларов. Однако в 2000 г. оно стало вновь предоставлять гарантии по кредитам российским банкам, действуя при этом более осторожно.

Тем не менее к середине текущего десятилетия Россия впервые после 1997 г. стала лидером среди стран СНГ по объему страхования рисков вышеуказанным агентством (около 1,8 млрд евро в 2005 г.). Основной вид гарантий «Гермеса» в 1995 г. составили среднесрочные гарантии.

В последние годы возросло значение такой формы привлечения иностранного капитала, как *депозитарные расписки*, который представляет собой документ, подтверждающий право вкладчика на вложение капитала. Таким образом, депозитарные расписки являются фактически одним из видов ценных бумаг. Наиболее известны американские депозитарные расписки и глобальные депозитарные расписки. Форма депозитарных расписок позволяет обеспечить доступ акций зарубежных компаний на фондовый рынок Западной Европы и США.

Во второй половине 90-х гг. XX в. в проектах депозитарных расписок участвовало или изъявило желание участвовать несколько десятков российских компаний. В российской финансовой прессе (например, в газете «Ведомости») регулярно публиковались результаты торгов на Франкфуртской и Нью-Йоркской биржах 20 российских компаний, выпустивших американские и глобальные депозитарные расписки, среди которых преобладали компании, осуществляющие деятельность в топливно-энергетической сфере.

Депозитарные расписки позволяют российским компаниям выйти на международный финансовый рынок, получить необходимые инвестиционные ресурсы, обеспечить рост курса и повысить ликвидность ценных бумаг, выпускаемых ими. Немаловажно и то, что использование этого инструмента оказывает благоприятное воздействие на репутацию компании.

Одним из привлекательных и быстро развивающихся секторов мирового финансового рынка стал выпуск еврооблигационных займов. Хотя значительная часть еврооблигаций размещается государственными органами, наблюдается тенденция к размещению

муниципальных еврооблигаций. Этот вид заимствований широко используется и ТНК.

Российские эмитенты на рынке еврооблигаций представлены федеральными и муниципальными органами, а также отдельными российскими предприятиями. Еврооблигации были выпущены в разных валютах, однако основной является доллар США. Еврооблигации российского государства, номинированные в долларах США, должны быть погашены в 2005—2030 гг.

12.3. Лизинг как форма кредитования внешнеэкономической деятельности

Перспективной формой кредитования внешнеэкономической деятельности является лизинг. Хотя в разных странах в это понятие вкладывается разное содержание, вместе с тем основное состоит в том, что он представляет собой долгосрочную аренду, при которой арендодатель сохраняет право собственности на предмет лизинговой сделки, в то время как последний используется лизингополучателем в соответствии с его целевыми установками. По определению, данному в Федеральном законе от 29 октября 1998 г. № 164 «О лизинге», **лизинг** — это «вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем».

Лизинговые отношения возникают как результат заключения *лизинговой сделки*, под которой в указанном выше законе понимается *совокупность договоров, необходимых для реализации договора лизинга между лизингодателем, лизингополучателем и продавцом (поставщиком) предмета лизинга*.

В зарубежных странах накоплен значительный опыт использования лизинга как одной из форм привлечения на выгодных условиях инвестиционных ресурсов. В России лизинговые сделки пока не получили широкого распространения. Тем не менее во второй половине 90-х гг. XX в. число лизинговых компаний в России значительно возросло. Российские промышленные компании, как правило, не используют оборудование, приобретенное по лизингу. По данным Российской ассоциации лизинговых компаний в 2005 г. суммарный объем нового лизингового бизнеса в России составил 9 млрд долл. США. По итогам 2005 г. доля лизинга в ВВП оказалась немногим более 1 %, а в инвестициях в основные средства — 7 %. Между тем лизинг мог бы стать одним из каналов поступления инвестиционных ресурсов для модернизации российской экономики. Особенно привлекателен он для мелкого и среднего бизнеса, где получить банковский кредит на приемлемых для себя условиях сложно.

Преимущества лизинга перед обычным кредитом состоят, в частности, в том, что он предполагает кредитование полной стоимости передаваемого имущества. Между тем при обычном кредите компания для развертывания своей деятельности должна обеспечить определенную часть инвестиционных ресурсов за свой счет. Проще решаются и проблемы заключения лизингового соглашения. Поскольку лизингодатель сохраняет право собственности на предмет лизинга в течение всего срока действия лизингового контракта, то в принципе не требуется дополнительных гарантий возврата переданного по лизингу имущества. Немаловажно и то, что лизингополучатель не несет риска физического и морального износа оборудования.

Несмотря на несомненные преимущества использования лизинговой формы привлечения инвестиционных ресурсов ближайшие перспективы ее дальнейшего развития в условиях России представляются достаточно скромными, поскольку имеются проблемы, связанные как с осуществлением внешнего лизинга, так и с особенностями российской деловой практики.

Даже в зарубежной практике доля внешнего лизинга составляет менее 20 % суммарного объема лизинговых операций. Трудности, с которыми сталкиваются контрагенты по лизинговой сделке, находящиеся в разных странах, связаны с дополнительными рисками, в частности политическими и валютными.

Что касается России, то неблагоприятный инвестиционный климат, неразвитость законодательной базы, в частности налогового законодательства, создавали дополнительные сложности для более широкого использования лизинга и других современных форм кредитования внешнеэкономической деятельности. Совершенствование правового обеспечения модернизации народного хозяйства может сыграть положительную роль и расширить сферу использования лизинга. Некоторую надежду на более активное внедрение лизинга вызывают планы правительства РФ, направленные на создание уже в ближайшем будущем благоприятных условий для привлечения частных инвестиций в производство сельскохозяйственной техники и расширение практики лизинговых операций в этой сфере.

В связи с этим следует особо отметить необходимость изучения практики использования лизинга в зарубежных странах, в частности, с точки зрения условий предлагаемых сделок, в том числе финансовых, по расчетам эффективности, а также составления лизинговых контрактов и мониторинга их осуществления и т. п.

В настоящее время в России уже действует вышеупомянутая компания «Hewlett-Packard», которая предлагает российским предприятиям оборудование на условиях международного финансового лизинга на срок 12—24 мес. Лизингополучатель может заменить оборудование после окончания срока лизинга, заключив новый

договор, но также может оставить и ранее полученное по лизингу оборудование, выкупив его по минимальной стоимости.

Контракт заключается с одной из организаций, входящей в международную группу компаний «Hewlett-Packard». Обеспечением сделки могут служить банковские и правительственные гарантии. Оплата лизинговых платежей фиксирована в долларах США.

12.4. Факторинг и форфетирование в системе кредитования внешнеэкономической деятельности

Новыми для России и пока мало используемыми формами кредитования внешнеэкономической деятельности являются факторинг и форфетирование (форфейтинг).

Факторинг представляет собой переуступку кредитором долговых требований факторинговой компании, которая становится собственником еще не оплаченных платежных требований и принимает на себя риск их возможной неоплаты. Взамен продавец требований немедленно получает наличными определенную сумму денег (от 75 до 85 % стоимости продаваемых долговых требований). Остальную сумму (за вычетом издержек компании) продавец требований получает от факторинговой компании после оплаты клиентом всех долговых обязательств. При этом в факторинговых соглашениях может предусматриваться возможность регресса, т. е. при отказе плательщика произвести платеж продавец долговых требований будет обязан возместить факторинговой компании нанесенный ущерб.

В свою очередь *форфейтинг* предполагает покупку обязательств, погашение которых должно быть осуществлено в будущем, при этом срок погашения значительно больше, чем при факторинге (от 3 месяцев до 5—7 лет).

Использование форфейтинга предполагает, что покупатель готов внести первоначальный платеж за покупаемый за границей товар (до 15 % стоимости), а затем оплачивать покупку частями через определенные (например, 6 мес.) периоды, что является одним из обычных условий соглашения о форфейтинге. Покупатель-импортер выставляет экспортеру простые или переводные векселя на весь срок действия соглашения, при этом он обязан совершать регулярные платежи (например, каждые 6 мес.).

Для осуществления форфейтинга экспортер заключает соглашение с одним из банков (или специализированной форфет-компанией), готовым выполнить роль форфетора, т. е. банка, которому экспортер продаст простые или переводные векселя, выписанные импортером.

Получив векселя от импортера, экспортер продает их банку-форфетору (или форфет-компанией), который полностью при-

нимает на себя риски, связанные с возможностью неоплаты купленных требований, поскольку регресс на продавца требований отсутствует. Форфетирование дает экспортеру определенные выгоды, поскольку он получает наличными за поставленный импортеру товар, а покупатель-импортер имеет кредит от банка-форфетора на срок до 5–7 лет.

К недостаткам форфейтинга можно отнести более высокую стоимость ресурсов по сравнению с другими способами получения кредитных ресурсов. Кроме того, банки-форфеторы, прежде чем дать согласие, производят тщательную проверку кредитоспособности покупателя.

Использование факторинга и форфейтинга во внешнеэкономических сделках связано с дополнительными рисками, в частности с политическими. Наиболее широко форфейтинг применяется в западноевропейских странах, прежде всего Швейцарии. В России пока не накоплен достаточный опыт и отсутствует прочная законодательная база для использования этих форм кредитования внешнеэкономической деятельности, хотя уже имеется ряд примеров заключения факторинговых соглашений.

Выход на международные рынки товаров, услуг и капитала, осуществление различных форм производственной деятельности за рубежом являются логичным продолжением освоения российским капиталом единого мирового экономического пространства, создание которого стало наиболее ярким воплощением процесса глобализации мирового хозяйства.

Однако эти усилия могут оказаться успешными только в том случае, если российские предприниматели в полной мере овладеют методами, способами, формами осуществления хозяйственной деятельности, характерными для нынешнего этапа развития мировой экономики как на страновом уровне, так и на межстрановой основе.

В связи с этим следует подчеркнуть важность проведения государством такой экономической политики, которая была бы подчинена решению этой важнейшей народно-хозяйственной задачи.

Контрольные вопросы и задания

1. Назовите формы кредитования внешнеэкономической деятельности.
2. Какие формы кредитов вы можете назвать?
3. Что такое проектное финансирование, чем оно отличается от обычного кредитования?
4. Раскройте содержание понятия «лизинг».
5. Каковы, по вашему мнению, перспективы использования в России факторинга и форфейтинга?

УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Глава 13

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Внешнеэкономическая деятельность представляет собой совокупность видов деятельности юридических и физических лиц, связанных с выходом за национальные таможенные границы.

Внешнеэкономическая деятельность охватывает такие сферы, как внешнеторговая, кредитная, валютная, оказание различного вида услуг, научно-технические связи и т. п. Как и любая предпринимательская деятельность, внешнеэкономическая имеет свою степень риска и ставит целью систематическое получение прибыли.

В отличие от обычной предпринимательской деятельности, которая осуществляется в границах одного экономического и правового пространства, внешнеэкономическая деятельность реализуется по меньшей мере в двух экономических и правовых полях — национальном и иностранном. Следовательно, государственное регулирование внешнеэкономической деятельности сильнее и во многом определяется общим состоянием межгосударственных связей. Именно поэтому при осуществлении такой деятельности необходимо знать не только законы и другие правовые акты своей страны, но и того государства, в которых находятся фирмы—партнеры по внешнеэкономической деятельности.

13.1. Становление российской системы управления внешнеэкономической деятельностью

В советский период руководство сферой внешних экономических связей осуществлялось Министерством внешней торговли СССР, в ведении которого находились экспортно-импортные операции, и Государственным комитетом СССР по внешним экономическим связям, ответственным за научно-техническое содействие с зарубежными странами. Такая структура была по-своему логичной. Предприятия не обладали правом самостоятельно выходить на мировой рынок, не имели валютных счетов и не были объективно заинтересованы в развитии контактов с зарубежными компаниями и фирмами. В то же время во внешних экономических

связях большую роль играли идеологические соображения: экономическое и техническое сотрудничество с социалистическими и развивающимися странами имело приоритетное значение.

Россия унаследовала от СССР механизм внешних экономических связей, однако в него со временем были внесены существенные коррективы.

В 90-х гг. XX в. руководство внешними экономическими связями России осуществлялось Министерством внешних экономических связей Российской Федерации (позже оно было объединено с Комитетом Российской Федерации по торговле). Оно же обеспечивало разработку и реализацию государственной внешнеэкономической политики, координацию и регулирование внешней торговли.

Министерству внешних экономических связей и торговли Российской Федерации как федеральному органу исполнительной власти было поручено проведение единой государственной политики и осуществление управления в области внешних экономических связей в части внешнеторговой деятельности, военно-технического сотрудничества с зарубежными странами и в пределах своей компетенции — других видов внешнеэкономической деятельности, а также в области внутренней торговли. Министерство являлось координирующим органом в этой сфере в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Постепенное утверждение в экономике России рыночных начал и становление процесса открытости российской экономики привели к существенному сближению внутренней и внешней составляющих экономической политики. В этих условиях существование особого министерства, руководящего сферой внешнеэкономических связей, утратило свой прежний смысл. Поэтому Указом Президента Российской Федерации от 30 апреля 1998 г. № 483 Министерство внешних экономических связей и торговли Российской Федерации было упразднено, а его функции переданы вновь образованному Министерству торговли Российской Федерации и Министерству экономики Российской Федерации.

В течение непродолжительного времени Министерство торговли Российской Федерации (Минторг России) занималось разработкой и реализацией единой государственной торговой политики, осуществляло управление в области внешнеторговой деятельности, торгово-экономических связей и военно-технического сотрудничества с иностранными государствами. Особая функция Министерства состояла в проведении расследований, предшествующих введению специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер.

Министерство экономики Российской Федерации (Минэкономики России) в рамках своих полномочий должно было участвовать в разработке предложений по формированию внешнеэкономической политики, развитию и совершенствованию механизма

государственного регулирования внешнеэкономических связей, налаживанию взаимовыгодного экономического и научно-технического сотрудничества с иностранными государствами, международными организациями и осуществлению совместных проектов и программ, а также принимать участие в составлении платежного баланса Российской Федерации.

Кроме того, Минэкономике России привлекалось к разработке проектов программ внешних заимствований Российской Федерации, предложений об урегулировании проблем внешней задолженности, использовании средств, поступающих в счет погашения задолженности иностранных государств, по предоставленным СССР и Российской Федерацией государственным кредитам.

Важной сферой деятельности Минэкономике России являлось участие в разработке совместно с другими министерствами и ведомствами предложений по защите экономических интересов Российской Федерации и отечественных товаропроизводителей на внешнем и внутреннем рынках, государственной поддержке экспорта отечественных товаров (работ, услуг).

Министерству была также поручена организация на конкурсной основе с участием других федеральных органов исполнительной власти товарного наполнения кредитов, предоставляемых международными финансовыми организациями и иностранными государствами под гарантии Правительства РФ, и осуществление контроля за эффективным и целевым их использованием.

В компетенцию Минэкономике России входили также следующие вопросы: координация деятельности федеральных органов исполнительной власти по привлечению в экономику Российской Федерации прямых иностранных инвестиций и размещению российских инвестиций за рубежом; осуществление сотрудничества с международными экономическими и финансовыми организациями в инвестиционной сфере; проведение государственной экспертизы предложений в области международного инвестиционного сотрудничества, а также ряд других вопросов, связанных с иностранными инвестициями.

Таким образом, вопросы внешней торговли и внешнеэкономической политики снова оказались раздробленными, что вряд ли могло принести положительные результаты.

Указом Президента Российской Федерации «О структуре федеральных органов исполнительной власти» от 17 мая 2000 г. № 867 оба указанных выше министерства были упразднены, а их функции частично переданы вновь образованному Министерству экономического развития и торговли Российской Федерации (Минэкономразвития России). Этому же министерству была передана часть функций упраздненных Министерства по делам Содружества Независимых Государств, Государственного комитета Российской Федерации по де-

лам Севера, Федеральной службы России по валютному и экспортному контролю и преобразованного Министерства Российской Федерации по физической культуре, спорту и туризму.

Указанное выше изменение структуры правительства РФ делает разграничение полномочий и функций министерств и ведомств более стройным и учитывает изменения переходного этапа развития экономики России.

Таким образом, в соответствии с новой структурой Правительства РФ координация и регулирование внешнеэкономической деятельности как части общих отношений с иностранными государствами, а также координация деятельности федеральных органов исполнительной власти в области внутренней торговли, общественного питания и туризма возложены на Минэкономразвития России. Министерство осуществляет свои полномочия во взаимодействии с федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, местного самоуправления и общественными объединениями.

В сферу полномочий Минэкономразвития России входит экспортный контроль, аккредитация представительств иностранных юридических лиц, осуществляющих деятельность в области туризма, филиалов иностранных юридических лиц.

Министерству поручено осуществлять руководство деятельностью представительств Российской Федерации по торгово-экономическим вопросам в иностранных государствах и вопросам туризма, их кадровое обеспечение и финансирование, а также совместно с Министерством иностранных дел Российской Федерации — руководство деятельностью торгово-экономических отделов посольств Российской Федерации в иностранных государствах и их кадровое обеспечение.

К числу *основных задач Минэкономразвития России* относятся:

- разработка и проведение государственной политики, направленной на обеспечение устойчивого развития Российской Федерации, включая разработку совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти основных принципов региональной экономической политики и экономических основ федеративных отношений;
- разработка предложений по государственной внешнеэкономической политике Российской Федерации и ее реализация, осуществление государственного регулирования внешнеэкономической деятельности;
- участие в реализации государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации, разработке и осуществлении мер по предотвращению угрозы экономической и продовольственной безопасности страны, а также мер по защите экономических интересов Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, российских участников внешнеэкономической

деятельности, отечественных товаропроизводителей и потребителей на внешнем и внутреннем рынках;

- координация внешнеторговой деятельности субъектов Российской Федерации по вопросам совместного ведения Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, разработка совместно с федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации в пределах их компетенции соответствующих предложений и контроль за осуществлением указанной деятельности;

- обеспечение благоприятных условий для доступа российских товаров и услуг на внешний рынок, увеличения объемов экспорта российских товаров, включая разработку и реализацию мер по обеспечению эффективной интеграции экономики Российской Федерации в мировую экономику;

- разработка в установленном порядке предложений о заключении международных договоров Российской Федерации по вопросам внешнеэкономических связей, обеспечение выполнения обязательств российской стороны по этим договорам и осуществления вытекающих из них прав российской стороны, а также наблюдение за выполнением другими участниками их обязательств по договорам;

- содействие привлечению иностранных инвестиций, участие в разработке и реализации механизма регулирования валютно-кредитных отношений с иностранными государствами;

- организация научного и информационно-аналитического обеспечения в области внешнеторговой деятельности, торгово-экономических связей с иностранными государствами и внутренней торговли;

- разработка совместно с Министерством иностранных дел Российской Федерации основных направлений государственной политики в отношении государств — участников СНГ, обеспечение совместно с другими федеральными органами исполнительной власти в соответствии с их компетенцией реализации стратегического курса Российской Федерации на развитие всестороннего сотрудничества с этими государствами;

- содействие формированию Союзного государства, Таможенного союза государств — участников СНГ, Евразийского экономического сообщества, а также зоны свободной торговли и единого экономического пространства в рамках СНГ;

- взаимодействие в пределах своей компетенции с органами СНГ, Союзного государства, интеграционного объединения государств — участников Договора об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях, других межгосударственных объединений, созданных в рамках СНГ;

- разработка предложений по формированию единой государственной политики в области экспортного контроля и ее реализации;

- осуществление контроля за соблюдением российскими участниками внешнеэкономической деятельности законодательных и иных нормативных правовых актов в области экспортного контроля;
- участие в осуществлении контроля за полнотой поступления в установленном порядке средств в иностранной валюте по внешнеэкономическим операциям;
- содействие в продвижении туристского продукта на внутреннем и мировом туристских рынках.

К компетенции Минэкономразвития и торговли России также отнесены вопросы координации деятельности федеральных органов власти по привлечению в экономику Российской Федерации прямых иностранных инвестиций, сотрудничество с международными экономическими и финансовыми организациями в инвестиционной сфере, проведение государственной экспертизы предложений в области международного инвестиционного сотрудничества.

Новым аспектом деятельности органа государственного управления становятся вопросы размещения российского капитала за рубежом, а также регулирование и контроль за его вывозом за рубеж с целью осуществления предпринимательской деятельности.

Обострение проблемы внешней задолженности требует усилить внимание к разработке проектов программ внешних заимствований Российской Федерации, процессу урегулирования вопросов внешней задолженности России и выплаты долгов иностранных государств Российской Федерации.

В обязанность Минэкономразвития и торговли России также входит организация на конкурсной основе с участием других федеральных органов исполнительной власти товарного наполнения кредитов, предоставляемых международными финансовыми организациями и иностранными государствами под гарантии Правительства РФ.

Минэкономразвития и торговли России призвано оказывать информационно-консультативное содействие иностранным инвесторам, разрабатывать совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти предложения о формировании государственной политики в отношении свободных экономических зон.

Особой заботой Минэкономразвития и торговли России должно стать развитие сотрудничества Российской Федерации с государствами—участниками СНГ в торгово-экономической, научно-технической, производственной, социальной и иных сферах.

Более тесная увязка внутренней и внешней экономической политики требует усиления внимания к формированию единой государственной политики в области внешнеэкономической деятельности, в том числе в отношении отдельных зарубежных стран и групп стран.

Широкое поле деятельности Минэкономразвития и торговли России имеет в сфере внешней торговли: ему поручена подготовка предложений по государственной поддержке промышленного экспорта, совершенствованию порядка экспорта и импорта товаров (работ и услуг); изменению и дополнению перечней товаров (работ и услуг), в отношении ввоза и (или) вывоза которых в соответствии с законодательством Российской Федерации применяются меры нетарифного регулирования, а также контролю за осуществлением соответствующих внешнеэкономических операций.

Минэкономразвития и торговли России должно принимать меры по недопущению дискриминации на рынках иностранных государств в отношении российских участников внешнеэкономической деятельности, товаров, услуг и капиталовложений, подготавливать предложения о введении ответных мер в области внешнеторговой деятельности в отношении иностранных государств, нарушающих экономические интересы Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований или российских участников внешнеэкономической деятельности, политические интересы Российской Федерации, а также в случае невыполнения иностранными государствами обязательств перед Российской Федерацией, принятых ими по международным договорам.

В компетенцию Минэкономразвития и торговли России входят вопросы кредитования, контроля за предоставлением и погашением государственных кредитов, обеспечения гарантий и страхования экспортных кредитов и экспорта российских товаров и услуг, а также урегулирования проблем задолженности государств — участников СНГ перед Российской Федерацией.

Минэкономразвития и торговли России — головная организация во взаимоотношениях с ВТО и некоторыми другими международными экономическими организациями.

Министерству предоставлено право вносить предложения о приостановлении экспортно-импортных и иных внешнеэкономических операций, а также лишения субъектов предпринимательской деятельности лицензий и других прав в области внешнеэкономической деятельности.

Новым направлением деятельности Минэкономразвития и торговли России стала сфера туризма, которая приобретает все большее значение для экономики России, а потому требует к себе повышенного внимания.

Валютные операции, являющиеся важной составной частью внешнеэкономической деятельности, регулируются соответствующим законодательством. Федеральным законом от 10.07.02 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» установлено, что ЦБ РФ осуществляет ва-

лютное регулирование, определяет порядок осуществления расчетов с международными организациями, иностранными государствами, а также с юридическими и физическими лицами.

Перечисленные выше сферы внешнеэкономической деятельности подлежат государственному регулированию, однако оно может принимать различные организационные формы. В зависимости от поставленных задач могут создаваться новые министерства и ликвидироваться ныне действующие, осуществляться объединение министерств и ведомств, связанных с реализацией внешнеэкономической деятельности и ее регулированием.

13.2. Законодательные акты, регулирующие внешнеэкономическую деятельность в Российской Федерации

Законодательную и нормативную базу регулирования внешнеэкономической деятельности образует ряд федеральных законов, указов Президента Российской Федерации и нормативных актов министерств и ведомств, в компетенцию которых входят вопросы регулирования внешнеэкономической деятельности.

Одним из первых законов, регулирующих данную сферу, стал Федеральный закон от 21.05.93 № 5003-1 «О таможенном тарифе» (с последующими изменениями и дополнениями).

В этом Федеральном законе, как и в последующих законодательных актах РФ, был установлен приоритет норм международного права: если международным соглашением, участником которого является Российская Федерация, установлены иные нормы, чем те, которые содержатся в данном Федеральном законе, то применяются нормы международного соглашения.

Федеральный закон «О таможенном тарифе» определил порядок формирования и применения таможенного тарифа Российской Федерации как инструмента торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка товаров Российской Федерации при его взаимосвязи с мировым рынком, а также правила обложения товаров различными видами пошлин при их перемещении через таможенную границу Российской Федерации.

Федеральным законом зафиксирован принцип единства ставок пошлин, их виды (адвалорные, начисляемые в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров; специфические, начисляемые в установленном размере за единицу облагаемых товаров; комбинированные, сочетающие оба названных вида таможенного обложения; сезонные; специальные; антидемпинговые; компенсационные), а также порядок и процедуры предоставления таможенных льгот.

В специальном разделе Федерального закона изложены принципы определения таможенной стоимости товаров, начисления, уплаты и взимания пошлин. В Российской Федерации таможенная стоимость товаров рассчитывается шестью способами: 1) по цене сделки с ввозимыми товарами; 2) по цене сделки с идентичными товарами; 3) по цене сделки с однородными товарами; 4) на основе вычитания стоимости; 5) на основе сложения стоимости; 6) резервным. Основной метод расчета — по цене сделки с ввозимыми товарами. Если он по той или иной причине не может быть использован, то применяется последовательно каждый из указанных выше методов. При этом каждый последующий метод должен использоваться, если таможенная стоимость не может быть определена на основе предыдущего метода.

Важной проблемой при осуществлении тарифных и нетарифных мер регулирования является определение страны происхождения товара. Федеральным законом «О таможенном тарифе» утверждены соответствующий порядок и критерии.

В июле 1993 г. был принят Таможенный кодекс РФ, который закрепил правовые, экономические и организационные основы таможенного дела в РФ.

Опыт, накопленный в ходе практического применения данного Таможенного кодекса в 90-х гг. XX в., показал необходимость принятия нового Таможенного кодекса, который вступил в силу с 1 января 2004 г.

В ныне действующем Таможенном кодексе закрепляется положение, что таможенное регулирование находится в ведении Российской Федерации; дается определение таможенному делу, которое представляет собой совокупность методов и средств обеспечения соблюдения мер таможенно-тарифного регулирования и запретов и ограничений, установленных в соответствии с законодательством о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, связанных с перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу; определены основные принципы перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу, методы определения страны происхождения товара; установлены таможенные процедуры (таможенное оформление и таможенные режимы) и таможенные платежи.

В отдельные разделы выделены положения о таможенном контроле и таможенных органах.

Более широкий круг вопросов внешнеэкономической деятельности нашел отражение в Федеральном законе от 13.10.95 № 157-ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» (с последующими изменениями и дополнениями). Необходимость такого закона к середине 90-х гг. XX в. стала вполне очевидной.

Утверждение рыночных начал в экономике России, более высокая степень интеграции страны в мировое хозяйство потребова-

ли разработки комплексного подхода к регулированию предпринимательской деятельности в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности. Одно дело, когда внешнеторговыми операциями занимаются несколько крупных государственных внешнеторговых объединений, как это было в советский период, и совсем другое, когда субъектами внешнеторговых отношений становится огромное число фирм и компаний, получивших право выхода на мировой рынок. Требуется система регулирования, адекватная потребностям переходного этапа развития экономики России.

Интенсификация усилий, направленных на более глубокое участие России в международном разделении труда, намерение вступить во Всемирную торговую организацию и на этой основе обеспечить более равноправное положение российских производителей на мировых рынках товаров и услуг вызвали необходимость принятия нового закона о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

Федеральный закон от 08.12.03 № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» обеспечивает существенное продвижение по пути либерализации внешнеторгового режима России, с одной стороны, а с другой, более активную защиту интересов российских производителей.

Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» является основным законодательным актом, регулирующим внешнеторговую деятельность в РФ по ряду параметров.

Во-первых, в Федеральном законе дана правовая характеристика внешнеторговой деятельности и определены цели и принципы ее регулирования государством.

Во-вторых, проведено четкое разграничение компетенций федерального центра и субъектов РФ в области внешнеторговой деятельности и одновременно зафиксирована необходимость координации их действий.

В-третьих, дано определение категории «участники внешнеторговой деятельности», которая включает как российских, так и иностранных лиц, и зафиксированы правила ведения ими внешнеторговой деятельности.

В-четвертых, в Федеральном законе изложены основные методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности и перечислены федеральные органы, ответственные за это.

В-пятых, Федеральным законом разрешено введение особых режимов осуществления отдельных видов внешнеторговой деятельности (приграничная торговля, свободные экономические зоны, внешнеторговые бартерные сделки).

В-шестых, Федеральный закон предусматривает разработку и реализацию программы содействия развитию внешнеторговой деятельности, в частности ее информационного и статистического обеспечения.

В-седьмых, Федеральным законом закреплены меры, направленные на обеспечение благоприятных условий для доступа российских лиц на внешние рынки, и предусмотрена защита экономических интересов РФ и российских лиц в области внешнеторговой деятельности.

В-восьмых, Федеральным законом установлена ответственность лиц, виновных в нарушении законодательства Российской Федерации о внешнеторговой деятельности.

Рассмотрим некоторые вопросы внешнеторговой деятельности, которые регулируются Федеральным законом «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», в частности, в нем определены основные принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности в Российской Федерации:

- защита государством прав и законных интересов участников внешнеторговой деятельности, а также прав и законных интересов российских производителей и потребителей товаров и услуг;
- равенство и недискриминация участников внешнеторговой деятельности, если иное не предусмотрено федеральным законом;
- единство таможенной территории Российской Федерации;
- взаимность в отношении другого государства (группы государств);
- обеспечение выполнения обязательств Российской Федерации по международным договорам и осуществление возникающих из этих договоров прав Российской Федерации;
- выбор мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности, являющихся не более обременительными для участников внешнеторговой деятельности, чем необходимо для обеспечения эффективного достижения целей, для осуществления которых предполагается применить меры государственного регулирования внешнеторговой деятельности;
- гласность и открытость в разработке, принятии и применении мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;
- обоснованность и объективность применения мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;
- исключение неоправданного вмешательства государства или его органов во внешнеторговую деятельность и нанесения ущерба участникам внешнеторговой деятельности и экономике Российской Федерации;
- обеспечение обороны страны и безопасности государства;

- обеспечение права на обжалование в судебном или ином установленном законом порядке незаконных действий (бездействия) государственных органов и их должностных лиц, а также права на оспаривание нормативных правовых актов Российской Федерации, ущемляющих право участника внешнеторговой деятельности на осуществление внешнеторговой деятельности;

- единство системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

- единство применения методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности на всей территории Российской Федерации.

По сравнению с прежним Федеральным законом «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» в новом законе принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности изложены более подробно и на первое место поставлена защита интересов участников внешнеторговой деятельности.

Важнейшим нововведением в новом законе является положение о национальном режиме в отношении товаров, происходящих из иностранных государств, (ст. 29), и в отношении внешней торговли услугами (ст. 34).

Разрешается в зависимости от страны происхождения товаров устанавливать только дифференцированные ставки ввозных таможенных пошлин.

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности осуществляется в виде:

- таможенно-тарифного регулирования;

- нетарифного регулирования;

- запретов и ограничений внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью;

- мер экономического и административного характера, способствующих развитию внешнеторговой деятельности и предусмотренных Федеральным законом «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».

Иные методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности не допускаются.

В соответствии с Федеральным законом «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» Правительство Российской Федерации вправе применять специальные защитные меры, антидемпинговые и компенсационные меры при осуществлении внешней торговли товарами, а также иные меры по защите экономических интересов Российской Федерации.

Правительство также имеет право вводить количественные ограничения экспорта и импорта товаров в соответствии с международными договорами Российской Федерации, федеральными

законами и определять порядок применения количественных ограничений экспорта и импорта товаров.

Закон также установил, что экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров, которые могут оказать неблагоприятное воздействие на безопасность государства, жизнь или здоровье граждан, имущество физических или юридических лиц, государственное или муниципальное имущество, окружающую среду, жизнь или здоровье животных и растений, требует специальных разрешений. Право выдавать такие разрешения закреплено за Правительством РФ.

На практике при осуществлении импортных операций имели место многочисленные случаи искажения сведений об импортируемых в Россию товарах, в том числе их стоимости. Поэтому в Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» включена особая ст. 28, которая предоставляет Правительству РФ право вводить предотгрузочную инспекцию, включая выдачу сертификата о прохождении предотгрузочной инспекции, в отношении отдельных товаров, импортируемых в Российскую Федерацию. Срок такой инспекции не может превышать трех лет.

Законом установлен запрет на ввоз в Россию товаров, которые не отвечают предъявляемым техническим, санитарным, экологическим и иным стандартам и не имеют соответствующих сертификатов. Другие виды внешнеэкономической деятельности, в частности международное инвестиционное сотрудничество, производственная кооперация, валютные и финансово-кредитные операции законом не регулируются.

В развитие Федерального закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» (1995 г.) был принят Федеральный закон от 14.04.98 г. № 63-ФЗ «О мерах по защите интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами». Ключевыми в данном законе являются понятия «существенного ущерба отрасли российской экономики (или его угрозы)» и «существенного ущерба от импорта товара».

В Федеральном законе под «существенным ущербом отрасли российской экономики» понимается подтвержденное доказательствами значительное общее ухудшение положения отрасли российской экономики, которое наступило вследствие возросшего ввоза на таможенную территорию Российской Федерации аналогичного или непосредственно конкурирующего товара, либо демпингового импорта такого товара, либо импорта товара, субсидируемого иностранным государством (союзом иностранных государств).

Фундаментальный принцип, использованный при формулировке положений Федерального закона, базируется на том, что применение мер по защите экономических интересов РФ может основываться только на результатах соответствующего расследования.

В Федеральном законе изложен порядок проведения такого расследования и система специальных защитных мер, которые могут вводиться после выявления факта нанесения существенного ущерба отрасли российской экономики в связи с возросшим ввозом товара из-за рубежа.

Отдельную главу выделены антидемпинговые меры, использование которых разрешается как в отношении собственно товара, импортируемого по демпинговым ценам, так и всех (или отдельных) производителей (экспортеров) данного товара с учетом практики применения антидемпинговых мер в торговых отношениях с данным иностранным государством (союзом иностранных государств). При этом в Федеральном законе учтена практика демпингового импорта товара отдельными российскими производителями, которые либо сами его осуществляют, либо образуют с экспортерами или импортерами такого товара зависимые или дочерние общества в соответствии с российским гражданским законодательством. В этом случае под отраслью понимаются остальные производители аналогичного или непосредственно конкурирующего товара.

Некоторые положения данного закона отменены в связи с принятием Федерального закона «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», в частности гл. V «Ограничение импорта товаров в целях поддержания равновесия платежного баланса Российской Федерации, выполнения целевых федеральных программ развития, в связи с выпуском новых видов товаров, в целях защиты претерпевающих структурную перестройку отраслей российской экономики и при проведении мероприятий по ограничению производства сельскохозяйственных товаров» и гл. VI «Меры по защите экономических интересов Российской Федерации при экспорте товаров». В Федеральном законе «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (2003 г.) указанные вопросы трактуются в соответствии с реалиями начала XXI в.

Практика применения законодательных актов, регулирующих внешнею торговлю России, показала необходимость упорядочения экспорта товаров из России, в частности тех, которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, средств его доставки, иных видов вооружения и военной техники, ибо такая угроза в условиях глобализации мирового хозяйства вполне реальна. Во многих странах уже имеется достаточный научно-технический потенциал, который может быть использован для создания оружия массового поражения.

18 июля 1999 г. был принят Федеральный закон № 183-ФЗ «Об экспортном контроле». Экспортный контроль вводится с целью защиты интересов Российской Федерации, реализации требований международных договоров Российской Федерации в области

нераспространения оружия массового поражения, средств его доставки, контроля за экспортом продукции военного и двойного назначения, а также создания условий для интеграции экономики Российской Федерации в мировую экономику.

В Федеральном законе определены принципы и методы осуществления экспортного контроля, порядок утверждения списков (перечней) контролируемых товаров и технологий, изложены правовые основы экспортного контроля.

В развитии Федерального закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» (1995 г.) в данном Федеральном законе конкретизированы положения по регулированию внешнеэкономической деятельности в отношении товаров, информации, работ, интеллектуальной деятельности, которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, средств его доставки, иных видов вооружений и военной техники.

Федеральный закон дает возможность развивать сотрудничество России с другими странами путем налаживания контактов в сфере контроля за экспортом продукции, которая может быть использована в военной сфере.

За нарушение данного Федерального закона установлены наказания, в том числе в виде штрафа и лишения права заниматься отдельными видами внешнеэкономической деятельности на срок до 3 лет.

Таким образом, в 90-х гг. XX в. в России был принят ряд законов, которые позволили создать нормативно-правовую базу для осуществления внешнеэкономической (и в том числе внешнеторговой) деятельности. Однако процесс совершенствования внешнеэкономического законодательства продолжается, поскольку перед страной стоят сложные проблемы — более глубокой интеграции в мировую хозяйственную систему.

В этой связи следует отметить, что в Федеральном законе «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» указывается ряд нормативных правовых актов, которые после вступления данного закона в силу применяются в части, не противоречащей настоящему Федеральному закону впредь до приведения нормативных правовых актов Российской Федерации в области государственного регулирования внешнеторговой деятельности в соответствие с настоящим Федеральным законом.

Контрольные вопросы и задания

1. Кратко изложите структуру управления внешнеэкономической деятельностью в Российской Федерации в 90-х гг. XX в.

2. Необходимо ли в России иметь министерство или ведомство, которое занималось бы вопросами регулирования внешнеэкономической деятельности?

3. Какими законами регулируется внешнеторговая деятельность в Российской Федерации?

4. Какие основные проблемы нашли отражение в Федеральном законе «Об основах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности»?

5. Какая норма права имеет приоритет по российскому законодательству: национальная или международная, в случае если Россия подписала бы соответствующее международное соглашение?

6. Какие принципы положены в основу государственного регулирования внешнеторговой деятельности?

Глава 14

ДОГОВОР МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

14.1. Порядок заключения договора международной купли-продажи товаров

Реализация внешнеэкономической стратегии предполагает, как обязательный момент заключение сделок с потенциальными зарубежными партнерами. Вполне понятно, что без сбыта собственной продукции или получения на мировом рынке необходимых инвестиционных ресурсов внешнеэкономическая деятельность для организации (предприятия) не имеет смысла.

Поэтому центральным звеном во внешнеэкономической деятельности является подготовка, заключение и исполнение договора между двумя и более сторонами, находящимися в разных странах. В зависимости от сферы приложения существуют договора купли-продажи товаров (услуг), кредитные, о научно-техническом сотрудничестве и т. п.

Во внешнеторговых операциях договоры купли-продажи обычно называются контрактами купли-продажи.

На мировых рынках товаров, услуг и капиталов многовековой хозяйственной практикой выработаны определенные правила подготовки и заключения договоров, представляющих собой соглашения двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.

Одним из основных документов международного права является подписанная в 1980 г. в Вене «Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров» (далее по тексту — Венская конвенция), к которой присоединилось более 50 государств (сделав в ряде случаев некоторые оговорки). В ГК РФ понятие договора, порядок его заключения, изменения и расторжения рассматриваются в гл. 27—29. В гл. 30 ГК РФ изложены вопросы, связанные с договорами купли-продажи.

По определению, данному в Венской конвенции, **договором международной купли-продажи товаров является договор купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах, и поэтому при исполнении договора предполагается перемещение товара через государственные границы.**

После предварительного изучения возможностей выхода на внешний рынок и выявления потенциальных партнеров следующим шагом является подготовка делового или коммерческого предложения. По определению Венской конвенции, **коммерческое предложение, направленное одному или нескольким конкретным лицам, если оно достаточно определено и выражает намерение считать себя связанным в случае его принятия, называется офертой.** При этом оно должно содержать информацию о товаре, который предлагается как объект возможного договора, его количестве и цене. Если количество и цена не указаны четко, то должен быть обозначен порядок их определения. Поэтому рассылка, например, рекламных проспектов не может считаться офертой, а рассматривается только как приглашение делать оферты. По нормам российского права реклама и иные предложения, адресованные неопределенному кругу лиц, также не считаются офертами, а только приглашением делать оферты, если иное не указано в предложении.

Однако в практике некоторых стран подобные предложения могут рассматриваться в качестве оферты. Следовательно, перед направлением коммерческого предложения фирме в ту или иную страну целесообразно проконсультироваться со специалистами по хозяйственному праву данной страны.

В соответствии со ст. 432 и ст. 435 ГК РФ оферта должна содержать существенные условия договора, а именно: условия о предмете договора; условия, оговоренные в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

В ст. 437 ГК РФ зафиксировано понятие публичной оферты: «содержащее все существенные условия договора предложение, из которого усматривается воля лица, делающего предложение, заключить договор на указанных в предложении условиях с любым, кто отзовется, признается офертой (публичная оферта)».

Таким образом, коммерческое предложение (оферта) должно отвечать следующим обязательным требованиям:

- оно должно быть направлено одному или нескольким конкретным лицам;
- содержание предложения должно быть четко и ясно сформулировано, т. е. в нем должна содержаться вся необходимая информация о наиболее существенных условиях возможной сделки;
- в нем должно быть выражено твердое намерение выполнить обязательства, налагаемые на инициатора предложения (оферен-

та), в случае принятия адресатом всех содержащихся в оферте условий, т. е. ее акцепта.

Поскольку хозяйственная сделка есть результат свободного волеизъявления двух экономических агентов — субъектов сделки, то она может состояться лишь в случае, если оба участника выскажут свое согласие в устной или письменной форме. В Венской конвенции разрешено делать оговорку относительно этого условия, при ратификации которой правительства ряда стран, в том числе СССР, заявили, что форма устной сделки неприменима, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в их соответствующих государствах. Поскольку Россия является правопреемником СССР, то это положение действует и в настоящее время. Все договоры международной купли-продажи товаров с участием российских предпринимателей должны совершаться в письменной форме.

Поэтому при заключении договора международной купли-продажи товаров не действует принцип «молчание — знак согласия», ибо в этом случае отсутствует волеизъявление адресата оферты. Однако в ГК РФ содержится уточнение данного положения: «молчание не является акцептом, если иное не вытекает из закона, обычая делового оборота или из прежних деловых отношений сторон».

Если бы молчание адресата оферты считалось согласием на ее принятие, в хозяйственной практике воцарился бы хаос. Суды были бы завалены исками компаний друг к другу.

Рыночная экономика не допускает насильственного принуждения одной из сторон к заключению той или иной сделки. Поэтому в хозяйственном праве — как международном, так и национальном, — четко сформулированы правила направления оферты, ее отзыва, акцепта или отклонения.

В соответствии с принципом равенства волеизъявления участников сделки адресат оферты не несет ответственность за поступление неточной информации о содержании оферты в результате ее искажения при передаче по почте, телеграфу, телетайпу, электронной почте или с помощью других средств связи. Данная ответственность лежит на оференте, поскольку он является инициатором возможной сделки. Оферент должен соблюсти все требования, предъявляемые к оферте, смысл которых сводится к тому, чтобы адресат получил четкую и ясную информацию о содержании коммерческого предложения.

В Венской конвенции содержится положение относительно возможности изменения условий оферты. Если условия оферты в акцепте существенно изменены, то его нельзя считать акцептом, а, напротив, следует рассматривать как отклонение от первоначальной оферты, так как он представляет собой встречную оферту со всеми вытекающими отсюда последствиями.

К дополнениям и ограничениям, а также любым другим изменениям, имеющим существенный характер, относятся такие ус-

ловия оферты, как цена, качество и количество предлагаемого товара, условия платежа, а также место и срок поставки.

В табл. 14.1 в краткой форме приводятся основные аспекты понятий оферта и акцепт.

Таблица 14.1

Основные характеристики оферты и акцепта

Основные характеристики	Оферта	Акцепт
Содержание понятия	Конкретное коммерческое предложение конкретному адресату (адресатам)	Заявление о согласии или иное поведение адресата, выражающее согласие с офертой
Срок действия	а) установлен определенный срок; б) конкретный срок может быть не установлен, но подразумевается разумный срок; в) устная оферта должна быть акцептована немедленно, если из обстоятельств не вытекает иное	—
Начало срока действия	—	При пользовании почтовой связью с момента сдачи телеграммы для отправки или дата, указанная в письме (если таковая отсутствует, то дата, указанная на конверте). При пользовании средствами электронной связи — с момента получения оферты адресатом
Вступление в силу	С момента ее получения адресатом	С момента его получения оферентом. Молчание адресата оферты не является согласием на оферту
Возможность отмены или отзыва	При получении адресатом оферты сообщением оферента об отмене оферты раньше получения адресатом самой оферты или одновременно с ней	При получении оферентом сообщения об отмене акцепта ранее момента вступления акцепта в силу или в момент вступления акцепта в силу

Основные характеристики	Оферта	Акцепт
Невозможность отзыва до заключения договора	а) если в оферте установлен определенный срок для акцепта; б) если указано, что оферта является безотзывной; в) если адресат правомерно рассматривает оферту как безотзывную и действует соответственно	—
Возможность изменения условий оферты	—	Акцепт, в котором содержатся дополнения или отличные условия изменения, не меняющие существенно условия оферты

Согласно ГК РФ, акцепт должен быть полным и безоговорочным. Однако в реальной деловой практике нередко бывает, что первоначальные условия оферты не полностью удовлетворяют адресата, но тем не менее он проявляет интерес к сделанному оферентом предложению. Поэтому окончательному акцепту со стороны адресата может предшествовать уточнение условий оферты и согласование позиций. Если в результате предварительной проработки вопроса оферент и адресат достигают согласия относительно условий сделки, то, как правило, организуется личная двусторонняя встреча представителей оферента и адресата для подписания договора (контракта). Однако на встрече могут быть уточнены и некоторые дополнительные (в том числе и существенные) детали будущего договора (например, технические характеристики товара и его цена).

Если же достигнута договоренность по всем вопросам, тогда один из участников сделки (как правило, экспортер) направляет импортеру два подписанных уполномоченными на то лицами экземпляра договора (контракта). В случае подписания импортером договора один экземпляр отсылается экспортеру по почте. Таким образом, сделка считается заключенной. Разумеется, подобный способ заключения сделок может использоваться фирмами, между которыми в ходе прежних деловых контактов установились доверительные отношения.

Если же предстоит переговоры, то это требует тщательной предварительной подготовки и должного умения их вести. На практике выработаны определенные правила, выполнение которых по-

зволит создать атмосферу, способствующую успешному завершению переговоров.

Основной принцип ведения переговоров состоит в том, что любая сделка — всегда компромисс. Поэтому необходимо заранее оценить, на какие уступки может пойти каждая из сторон. И если в отношении «своей» позиции определить границы возможного компромисса не представляется особо затруднительным, то гораздо сложнее оценить позицию партнера по переговорам. Однако эта задача все же поддается решению, если предварительно провести соответствующее исследование. Степень заинтересованности партнера в заключении сделки во многом зависит от экономического и финансового положения, а также стратегии фирмы, которую он представляет. Если иностранная фирма стремится попасть на российский рынок, тогда она будет проявлять готовность идти на более выгодные для российской компании условия. Если же в контактах прежде всего заинтересована российская фирма, то не следует рассчитывать на более выгодные условия.

В любом случае во время ведения переговоров целесообразно сообщать партнеру только необходимое количество информации, ибо дополнительные данные могут быть использованы другой стороной в своих интересах. Поэтому при появлении новых предложений партнера лучше сделать перерыв на переговорах и согласовать позиции. На практике имелись случаи, когда обсуждение новой информации в присутствии партнера по переговорам приводило к существенному ослаблению собственных позиций.

Согласно принятым правилам переговоры ведут руководители сторон-участниц. Другие члены могут вступать в разговор лишь с разрешения руководителя. Успех на переговорах во многом определяется умением грамотно строить фразы, в полной мере учитывать национально-культурные особенности страны — партнера по переговорам.

Успешное проведение переговоров во многом зависит от ряда факторов, которые являются внешними по отношению к проводимым переговорам. К ним можно отнести конъюнктуру, складывающуюся в экономике в целом и на данном рынке в частности, характер политических отношений между странами, в которых находятся компании, ведущие переговоры, и т. п.

Опыт лучших российских фирм показывает, что овладение искусством ведения переговоров требует самого внимательного к себе отношения и немалых усилий, которые, однако, окупаются сторицей.

Одним из основных вопросов, которые необходимо решить при подготовке к заключению договора международной купли-продажи товаров, является определение базисных условий поставки товара-объекта будущего контракта.

14.2. Базисные условия поставки товара

В любой торговой сделке движение товара от продавца к покупателю, от момента выхода товара из цеха завода или мастерской до момента передачи в руки продавца, т. е. до вступления покупателя во владение товаром, предполагает целый ряд обязанностей обеих сторон сделки и сопряжено с рисками, распределение которых необходимо должным образом отразить в тексте контракта.

По принятой терминологии **условия, на базе которых устанавливается цена товара по контракту, называются базисными**. Тем самым на их основе определяются и обязательства сторон сделки (продавца и покупателя) при ее исполнении.

Вполне понятно, что цена товара будет ниже, если покупатель вывозит товар с заводского склада, и, соответственно, выше, если продавец принимает на себя обязательство доставить товар в определенное место, указанное покупателем.

В любом случае цена товара оплачивается покупателем, но в зависимости от того, куда доставляется товар, риск его повреждения или утраты, а также страхование груза будут вменяться в обязанность либо продавцу, либо покупателю.

Поскольку между продавцом и покупателем могут возникнуть разногласия в понимании обязанностей каждой из сторон при исполнении контракта, весьма необходима одинаковая, всеми признаваемая трактовка положений контракта в отношении обязанностей и рисков.

Наиболее часто в договорах международной купли-продажи товаров делается указание о применении *Инкотермс* — Правил толкования международных торговых терминов (*Incoterms — International Commercial Terms*).

Впервые такие правила были подготовлены и опубликованы Международной торговой палатой в 1936 г. В дальнейшем они несколько раз уточнялись и дополнялись. В настоящее время действует редакция Правил *Инкотермс 2000* г. Данными Правилами установлена единая трактовка основных прав и обязанностей сторон при различных базисных условиях, вследствие чего нередко под терминами, включенными в *Инкотермс*, понимаются сами базисные условия поставки товаров. Однако, строго говоря, это не совсем точно. Толкование базисных условий, данное в *Инкотермс*, носит не обязательный, а рекомендательный характер. И если продавец и покупатель высказывают обоюдное согласие следовать условиям *Инкотермс*, они должны сделать соответствующую запись в контракте, т. е. зафиксировать ясно выраженное намерение. Отсутствие такой записи не означает отсутствия базисных условий контракта, поскольку проблема установления базиса цены, распределения обязанностей и рисков является одной из самых важных при заключении контракта. Более того,

если в контракте приводится иное, чем в Инкотермс, понимание конкретных базисных условий, то приоритет имеют положения контракта.

Таким образом, базисные условия контракта носят сущностный характер, в то время как Инкотермс (или иные толкования) представляют собой форму, в которой эта сущность реализуется на практике.

Использование Правил позволяет упростить процедуру выработки базисных условий в конкретном договоре международной купли-продажи, поскольку существует единообразное толкование 13 терминов, включенных в Инкотермс.

Для понимания логики построения Инкотермс необходимо иметь в виду, что продавец и покупатель находятся в разных странах, следовательно, как правило, в разных таможенных пространствах.

Исключение составляют случаи, когда две и более стран входят в одну и ту же интеграционную группировку, например зону свободной торговли или таможенный союз, в которых отменяются пошлины и другие таможенные сборы при перемещении товаров из одной страны — участницы интеграционной группировки в другую страну — участницу той же интеграционной группировки.

Наличие двух таможенных границ необходимо учитывать при распределении обязанностей и рисков повреждения или утраты товара во время его движения от продавца к покупателю. Поэтому различаются перевозка до таможенной границы продавца, основная перевозка и перевозка после таможенной границы покупателя.

В принципе возможны два противоположных способа доставки товара до покупателя: а) с минимальными затратами продавца (и, следовательно, максимальными затратами покупателя) и б) с максимальными затратами продавца (и, соответственно, минимальными затратами покупателя), что разумеется найдет отражение в базисной цене, которую покупателю придется уплатить за товар.

Между этими полюсами могут встречаться самые различные комбинации в зависимости от того, где заканчиваются обязанности продавца и начинаются обязанности покупателя, в чью обязанность будет входить очистка товара на таможенной границе продавца и покупателя, какая сторона будет осуществлять страхование груза, каким видом транспорта будет доставлен товар до покупателя и т. п.

Правила толкования международных торговых терминов Инкотермс состоят из четырех групп *E*, *F*, *C* и *D*, в которые сведены 13 терминов.

1. *К группе E* отнесен всего один термин *EXW* «Ex works» — дословно «с завода») — *франко-завод в указанном месте*. Обязанности продавца минимальны: в сущности, они сводятся к доставке товара на собственный склад, где покупатель получает его в свое распоряжение. Риск случайной гибели товара переходит к покупателю.

Правила толкования международных торговых терминов «Инкотермс 2000»*

Группа <i>E</i> Отправление	<i>EXW</i>	Франко-завод (название места)
Группа <i>F</i> Основная перевозка не оплачена	<i>FCA</i>	Франко-перевозчик (название места назначения)
	<i>FAS</i>	Франко вдоль борта судна (название порта отгрузки)
	<i>FOB</i>	Франко-борт (название порта отгрузки)
Группа <i>C</i> Основная перевозка оплачена	<i>CFR</i>	Стоимость и фрахт (название порта назначения)
	<i>CIF</i>	Стоимость, страхование и фрахт (название порта назначения)
	<i>CPT</i>	Фрахт/перевозка оплачены до (название места назначения)
	<i>CIP</i>	Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (название места назначения)
Группа <i>D</i> Прибытие	<i>DAF</i>	Поставка до границы (название места доставки)
	<i>DES</i>	Поставка с судна (название порта назначения)
	<i>DEQ</i>	Поставка с пристани (название порта назначения)
	<i>DDU</i>	Поставка без оплаты пошлины (название места назначения)
	<i>DDP</i>	Поставка с оплатой пошлины (название места назначения)

* Таможенная очистка — процедура оформления прохождения товара через таможенную, предполагающая выполнение и оплату всех связанных с этим административных действий, а также оплату таможенной пошлины и всех прочих сборов.

II. В группу *F* входят три термина: *FCA*, *FAS*, *FOB*. *FCA* (Free carrier) — франко-перевозчик — используется при перевозке товара любым видом транспорта, в то время как *FAS* (Free alongside ship) — свободно

вдоль борта судна и *FOB* (Free on board) — *свободно на борту судна* — только морским или внутренним водным транспортом.

По условию *франко-перевозчик* обязанности продавца считаются выполненными в момент передачи товара, прошедшего таможенную очистку при вывозе, перевозчику (или лицу, действующего от его имени) в пункте, указанном покупателем.

На этом же принципе основано и условие *свободно на борту судна (FOB)*, однако риск утраты или повреждения товара переходит от продавца к покупателю в момент пересечения товаром поручней судна, указанного покупателем.

Если же в контракте используется термин — *свободно вдоль борта судна (FAS)*, то обязанности продавца считаются выполненными, когда товар размещен вдоль борта судна или на лихтерах¹ в согласованном порту отгрузки. Таможенная очистка при вывозе товара входит в обязанность продавца. Однако если стороны, подписавшие контракт, изъявляют желание возложить на покупателя выполнение таможенной очистки, то это следует особо оговорить в контракте.

В международной статистике экспорт товаров наиболее часто подсчитывается *в ценах FOB*, поскольку значительная часть товаров, прошедших таможенную очистку в стране экспортера, перевозится именно морским путем.

III. В *группу C* включены четыре термина: *CFR, CIF, CIP, CPT*. Согласно правилам продавец должен заключить договор основной перевозки за свой счет. Однако решающий пункт перехода риска от продавца к покупателю не совпадает с решающим пунктом окончания обязанностей продавца при доставке товара.

CFR (Cost and Freight) — *стоимость и фрахт* (с указанием порта назначения) применяется при перевозке товара морским или внутренним водным путем. При использовании этого термина продавец обязан оплатить расходы и фрахт до согласованного с покупателем порта назначения. Выполнение необходимых таможенных формальностей при вывозе товара вменяется в обязанность продавца. Однако риск повреждения или случайной гибели товара переходит от продавца к покупателю в момент пересечения товаром поручней судна в порту отгрузки (как и при условии *FOB*).

CIF (Cost, Insurance and Freight) — *стоимость, страхование и фрахт* (с указанием порта назначения). Термин применяется при перевозке товара морским или внутренним водным путем. Обязанности продавца такие же, как и при использовании термина

¹ Лихтер (гол. *lichter*) — грузовое, главным образом, несамоходное, судно баржевого типа, предназначенное для рейдовых и внутрипортовых перевозок, а также для беспричальных грузовых операций при погрузке или разгрузке на рейде глубокосидящих судов, которые не могут войти в порт.

CFR, за исключением того, что он дополнительно обязан обеспечить страхование от риска гибели или повреждения товара во время перевозки морем.

Момент перехода риска повреждения или порчи товара от продавца к покупателю определяется моментом пересечения товаром поручней судна.

Следует иметь в виду, что в соответствии с термином *CIF* продавец обязан осуществить страхование на условиях лишь минимального покрытия.

Покупатель вправе принять дополнительные меры по обеспечению сохранности товара. Это может быть реализовано путем включения по настоянию покупателя соответствующих условий страхования в текст договора купли-продажи. Если же продавец не берет на себя расширенных обязательств, тогда покупатель должен за свой счет обеспечить в случае необходимости любое дополнительное страхование.

Как правило, при страховании товара сумма, подлежащая страхованию, равняется предусмотренной в договоре стоимости товара плюс 10 % (учитывается процент прибыли, которая может быть получена от продажи товара).

В международной статистике в соответствии с установившейся практикой цены *CIF* используются для подсчета стоимостных объемов мирового импорта. Использование цены *CIF* имеет под собой определенное основание, ибо только в соответствии с содержанием всех терминов группы *C* расходы продавца по доставке товара включают его доставку до таможенной границы импорта.

При составлении платежных балансов из цены *CIF* вычитается страхование и фрахт, т. е. в этом случае импорт пересчитывается в ценах *FOB*.

CPT (*Carriage paid to*) — перевозка оплачена до... (с указанием места назначения). В принципе этот термин обозначает то же, что и термин *CFR*. Однако *CFR* применяется только при морских перевозках, а *CPT* может использоваться при перевозках любыми видами транспорта (включая смешанные перевозки).

CIP (*Carriage and insurance paid to*) — перевозка и страхование оплачены до... (с указанием места назначения). Этот термин может использоваться при перевозке товара любым видом транспорта в отличие от *CIF*, который применяется лишь при транспортировке товара морским или внутренним водным путем. Относительно условий перехода риска и расходов продавца оба термина трактуется одинаково.

IV. К группе *D* отнесены пять терминов: *DAF*, *DES*, *DEQ*, *DDU*, *DDP*.

В отличие от группы *C* термины группы *D* обозначают прибытие товара. Поэтому в случае утраты или его случайной гибели

продавец должен доставить покупателю новый товар, в то время как при использовании терминов группы *C*, например *CIF* или *CIP*, покупатель может требовать только выплаты страхового покрытия.

DAF (Delivered at Frontier) — *поставка на границе* (с указанием места). Обязанности продавца считаются выполненными с момента прибытия товара в согласованный пункт или место на границе. При этом продавец должен произвести таможенную очистку товара на таможенной границе своей страны.

Термин «граница» обозначает как границу страны экспортера, так и границу страны импортера. Однако в обязанности продавца не входит очистка товара на таможенной границе страны импортера. Поскольку имеются в виду две границы, то в контракте необходимо точно указать, на какую из них и в какой конкретный пункт или место на ней должен прибыть товар.

В отличие от термина *DAF*, пригодного для обозначения перевозки товара любым видом транспорта, термин *DES* (Delivered ex Ship) — *поставка с судна* (с указанием порта назначения) — используется только при перевозке товара морским или внутренним водным путем.

Обязанности продавца считаются выполненными, когда в согласованном порту назначения покупатель получает на судне неочищенный от ввозных таможенных пошлин товар. Все расходы и риски до порта назначения несет продавец. Расходы по разгрузке судна в порту назначения оплачивает покупатель.

Также при перевозке морским или внутренним водным транспортом может использоваться термин *DEQ* (Delivered ex Quay) — *поставка с причала* (с указанием порта назначения). Однако в этом случае, по сравнению с условием *DES*, продавец берет на себя дополнительные обязанности: он должен передать товар покупателю на причале (пристани) в согласованном порту назначения.

В отличие от предыдущих редакций в Инкотермс 2000 таможенная очистка доставленного на причал товара входит в обязанности покупателя, а не продавца.

Термин *DDU* (Delivered duty unpaid) — *поставка без оплаты пошлин* (с указанием места назначения) — используется независимо от вида транспорта и обозначает следующее: продавец считается выполнившим свои обязательства в момент поставки товара в согласованный пункт в стране ввоза. Однако он не несет расходов по таможенной очистке товара в стране импортера.

Вместе с тем возможен вариант, при котором сторонами согласовано, что таможенная очистка в стране импортера возлагается на продавца. В этом случае риск и расходы продавца возрастают.

Термин *DDP* (Delivered duty paid) — *поставка с оплатой пошлин* (с указанием места назначения) — предполагает полный

перечень обязанностей продавца. Обязательства продавца считаются выполненными в момент передачи товара покупателю в согласованном пункте в стране ввоза.

Если продавец не может получить импортную лицензию, то этот термин не может применяться. Если же продавец обращается к покупателю с просьбой оказать содействие в оформлении провоза товара через таможенную границу покупателя, то продавец обязан возместить покупателю все расходы, связанные с выполнением данной просьбы.

Наглядно отразить обязанности продавца и покупателя можно в виде табл. 14.3.

В ряде случаев в зависимости от условий контракта отдельным обязательствам продавца или покупателя может не противостоять соответствующее обязательство другой стороны. Так, например, при использовании термина *DDP* (поставка с оплатой пошлин) в обязанности покупателя не входит заключение договора перевозки, поскольку это является обязанностью продавца. Точно так же

Таблица 14.3

Распределение обязанностей между продавцом и покупателем

Обязанности продавца	Обязанности покупателя
Предоставление товара в соответствии с условиями договора	Полная и своевременная оплата цены товара
Оформление лицензии, разрешений и иных формальностей	Оформление лицензии, решений и иных формальностей
Подготовка договоров перевозки и страхования	Подготовка договора перевозки
Поставка товара	Принятие поставки
Граница перехода риска	Граница перехода риска
Распределение доходов	Распределение доходов
Извещение покупателя	Извещение продавца
Доказательство поставки (отправка транспортных документов, в том числе извещений по электронной связи)	Доказательство поставки (отправка транспортных документов, в том числе извещений по электронной связи)
Проверка, упаковка, маркировка товара	Инспектирование товара
Другие обязанности	Другие обязанности

покупатель не обязан заключать договор перевозки при использовании терминов группы С.

Однако следует иметь в виду, что существует целый ряд вопросов, которые не регулируются Инкотермс.

Во-первых, вне рамок Инкотермс остаются вопросы собственности на товар, так как распределение рисков утраты или гибели товара не означает автоматического решения этого вопроса. Следовательно, данный важнейший аспект должен решаться в каждом конкретном случае и оговариваться в договоре купли-продажи. Во-вторых, в случае нарушения договора Инкотермс не могут выполнять роль определенной правовой нормы, хотя именно они точно определяют момент поставки товара от продавца к покупателю. В-третьих, за рамками Инкотермс остаются некоторые вопросы, связанные с перемещением товаров. Так, в Правилах отсутствует указание на то, что должен делать покупатель после принятия товара.

Поэтому все перечисленные выше, а также некоторые другие вопросы, не регулируемые Инкотермс, должны быть четко оговорены и зафиксированы в тексте договора международной купли-продажи товаров.

14.3. Содержание договора международной купли-продажи товаров

В международной коммерческой практике используются устоявшиеся формы составления контрактов купли-продажи, которые в той или иной форме применимы и к договорам, относящимся к другим сферам внешнеэкономической деятельности.

КОНТРАКТ № _____

Москва «_____» _____ 200 г.

Фирма _____, именуемая в дальнейшем Продавец, с одной стороны, и компания _____, именуемая в дальнейшем Покупатель, с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем:

1. Предмет контракта

Продавец продал, а Покупатель купил на условиях FOB (порт отгрузки — Новороссийск) («Инкотермс-2000») товары в количестве, ассортименте, по ценам и в полном соответствии с техническими условиями, указанными в приложении 1¹, являющемся неотъемлемой частью настоящего Контракта.

¹ Указанное приложение в данном учебном пособии не приводится.

2. Цена и общая сумма контракта

Цена товара, указанного в п. 1 настоящего Контракта, устанавливается в долларах США за единицу товара и понимается как ФОБ Новороссийск, включая стоимость тары, упаковки и маркировки.

Общая сумма настоящего Контракта составляет _____ долл. США.

3. Сроки поставки

Поставка товара, указанного в п. 1 настоящего Контракта, должна быть произведена в сроки, указанные в Приложении I настоящего Контракта. Датой поставки считается дата коносамента.

По согласованию сторон разрешается досрочная поставка товара.

4. Качество товара

Качество поставляемых изделий должно соответствовать техническим условиям, указанным в Приложении I к настоящему Контракту.

5. Упаковка и маркировка

5.1. Тара и внутренняя упаковка должны обеспечивать полную сохранность товара и предохранять его от повреждений при транспортировке всеми видами транспорта с учетом нескольких перегрузок в пути. Упаковка товара должна обеспечивать неизменность его положения внутри тары при изменении ее положения.

5.2. На каждом месте груза должна быть нанесена несмываемой краской маркировка, содержащая следующие данные:

Контракт № _____

Ящик № _____

Грузоотправитель _____

Грузополучатель _____

Вес брутто _____

Вес нетто _____

5.3. Места, требующие специального обращения, должны иметь дополнительную маркировку: «ОСТОРОЖНО», «ВЕРХ», «НЕ КАНТОВАТЬ».

6. Сдача и приемка товара

Товар считается сданным Продавцом и принятым Покупателем в надлежащем качестве — согласно условиям, указанным в сертификате о качестве, выданном Продавцом. По количеству — согласно количеству мест и весу, указанным в коносаменте.

7. Условия платежа

7.1. Расчеты за поставленный товар производятся в долл. США путем выставления аккредитива в _____

(Наименование банка и его юридический адрес)

7.2. Покупатель обязуется открыть в течение _____ дней после подписания настоящего Контракта безотзывный, делимый аккредитив на общую сумму стоимости поставляемого по настоящему Контракту товара.

7.3. Аккредитив действителен в течение _____ дней.

7.4. Условия аккредитива должны соответствовать условиям Контракта. Условия, не включенные в Контракт, не должны быть включены в аккредитив.

7.5. Оплата стоимости поставляемого товара будет произведена сразу после представления в банк Продавцом следующих документов:

1. Счета (_____ экз.).

2. Копии коносамента.

3. Спецификации (3 экз.) с указанием номера Контракта и номеров отгруженных ящиков.

4. Сертификаты о качестве товара, выданные Продавцом (2 экз.), подтверждающие, что качество данного товара соответствует условиям настоящего Контракта.

5. Расписки капитана в получении копий коносамента (4 экз.) и копий спецификаций (4 экз.) для сдачи с грузом в порту назначения.

7.6. Продавец обязан вышеперечисленные документы предъявить в Банк для оплаты в течение _____ дней после погрузки товара.

В случае нарушения данного условия Продавец несет расходы по пролонгации аккредитива.

8. Рекламации

8.1. Рекламации в отношении количества товара в случае внутритарной недостачи могут быть заявлены Покупателем Продавцу в течение _____ дней с момента поступления товара в порт назначения.

8.2. Содержание и обоснование рекламации должно быть подтверждено либо актом экспертизы, либо актом, составленным с участием незаинтересованной организации. Продавец обязан рассмотреть полученную рекламацию в течение _____ дней с даты ее получения. Если по истечении указанного срока от Продавца не последует ответа, рекламация считается признанной Продавцом.

8.3. Покупатель имеет право потребовать от Продавца заменить бракованный товар качественным. Все транспортные и другие расходы, связанные с поставкой и возвратом бракованного товара, оплачиваются Продавцом.

9. Арбитраж

Все споры и разногласия, которые могут возникнуть по настоящему Контракту или в связи с ним, подлежат рассмотрению (исключая обращение сторон в общие суды) в арбитражном суде _____, в соответствии с Правилами производства дел в этом суде, решения которого являются окончательными и обязательными для обеих сторон.

10. Форс-мажор

При наступлении непредвиденных (форс-мажорных) обстоятельств, делающих невозможным полное или частичное исполнение любой из сторон обязательств по настоящему Контракту, а именно: пожара, стихийных бедствий, войны (объявленной или необъявленной), военных операция любого характера, блокады, запретов или иных проявлений правительственной политики, включая запрещение экспорта или импорта, или иных не зависящих от сторон обстоятельств, срок исполнения обязательств по Контракту отодвигается соразмерно времени, в течение которого будут действовать такие обстоятельства. Если данные обстоятельства будут продолжаться более _____ дней/месяцев, каждая из сторон вправе отказаться от дальнейшего исполнения обязательств по Контракту и освобождается от ответственности за просрочку или неисполнение Контракта. Сторона, для которой создавалась невозможность исполнения обязательств по контракту, должна немедленно известить другую сторону о наступлении и прекращении обстоятельств, препятствующих исполнению обязательств по Контракту.

Надлежащим доказательством наличия указанных выше обстоятельств и их продолжительности являются справки, выдаваемые соответственно Торговой палатой страны Продавца или страны Покупателя.

11. Другие условия

11.1. Все сборы (включая портовые и доковые), налоги и таможенные расходы на территории страны Продавца, связанные с выполнением настоящего Контракта, оплачиваются Продавцом и за его счет.

11.2. Получение экспортных лицензий, если таковые потребуются, входит в обязанности Продавца.

11.3. С момента подписания настоящего Контракта все предыдущие переговоры и переписка по нему теряют силу. Ни одна из сторон не вправе передать свои права и обязательства по Контракту без письменного на то согласия другой стороны.

11.4. Всякие изменения и дополнения к настоящему Контракту будут действительны лишь при условии, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то лицами обеих сторон.

11.5. Настоящий Контракт составлен в 2-х экземплярах, причем оба экземпляра имеют одинаковую силу.

12. Юридические адреса сторон

Подписи сторон _____

Дата _____

Ниже приводятся основные разделы контракта с более детальным их рассмотрением (табл. 14.4).

Содержание контракта купли-продажи товаров

Раздел контракта	Содержание разделов контракта
В преамбуле указываются место и дата подписания контракта, регистрационный номер, краткие сведения о сторонах, подписавших данный контракт	
Предмет и объект контракта	Определяется вид сделки, указываются наименование и характеристика товара, его количество, ассортимент. Как правило, оговариваются и базисные условия поставки с указанием места поставки
Качество товара	Обязательный раздел любого контракта. Определяет совокупность свойств продукции, делающих ее способной удовлетворять потребности покупателя. В отдельном разделе могут быть определены гарантии качества
Цена и общая сумма контракта	Указывается сумма (в валюте), которую покупатель должен уплатить продавцу в соответствии с количеством и качеством поставляемого товара. (В этом разделе контракта также возможна ссылка на базисные условия поставки.) Также определяется цена единицы товара и общая сумма контракта
Сроки поставки товара	В зависимости от конкретной договоренности сторон в контракте может указываться либо точная дата поставки, либо период, в течение которого поставка должна быть осуществлена. В отдельном пункте контракта определяются способы извещения покупателя об отгрузке товара
Упаковка и маркировка товара	Зависят от способа поставки товара (морским или иным видом транспорта). В контракте фиксируются требования к внешней упаковке (таре) и внутренней упаковке (неотделимой от товара), а также указываются вид маркировки и содержание маркировочных надписей

Раздел контракта	Содержание разделов контракта
Условия сдачи и приемки товара	Определяются условия сдачи товара, т.е. передачи его продавцом во владение покупателя, и приемки товара покупателем, т.е. проверки последним соответствия качества, количества и комплектности товара условиям контракта. Несмотря на возможное несовпадение по времени моментов сдачи и приемки товара (в частности, по количеству и качеству) сдача и приемка рассматриваются как один акт
Условия осуществления платежа	Обозначаются согласованные условия платежа (сроки, валюта платежа), указываются способ и порядок расчетов за поставленный товар, фиксируются гарантии выполнения сторонами взятых обязательств
Рекламации	Оговариваются порядок и сроки предъявления рекламаций, а также способы их урегулирования
Форс-мажор (обстоятельства непреодолимой силы)	Определение непредвиденных обстоятельств, не существовавших на момент подписания контракта, наступление которых влечет за собой перенос сроков выполнения контракта или полностью освобождает стороны от выполнения обязательств
Арбитраж	Оговаривается порядок разрешения споров и разногласий между сторонами, в случае возникновения таковых при выполнении контракта
Санкции	Оговаривается ответственность сторон за неисполнение обязательств по контракту и указываются конкретные способы реализации потерпевшей стороной своих прав, вытекающих из заключенного контракта
Страхование товаров	Условия страхования товаров могут включаться в текст контракта, однако в случае заключения договора страхования последний является отдельным договором

Раздел контракта	Содержание разделов контракта
Другие условия	Любые другие условия, которые стороны сочтут необходимыми включить в контракт (язык контракта, дата вступления контракта в силу, внесение изменений и дополнений в основной текст контракта и т.п.)
В заключительном пункте контракта указываются юридические адреса сторон	

Таким образом, все условия контракта можно разделить на три группы: 1) производственно-коммерческие; 2) транспортные; 3) юридические. К *производственно-коммерческим условиям* относятся количество и качество поставляемого товара, его цена и общая сумма контракта; условия поставки и платежа; упаковка; маркировка; порядок сдачи-приемки. *Транспортные условия* определяются порядком доставки товара от продавца к покупателю и соответствующими обязанностями сторон. На случай неисполнения или ненадлежащего исполнения одной из сторон условий контракта предусматриваются *юридические условия*.

Сопоставление условий контракта по степени важности позволяет подразделить их на существенные и несущественные. *Существенными условиями* считаются условия, неисполнение которых дает одной из сторон право расторгнуть сделку и взыскать понесенные убытки. Таким образом, без выполнения этих условий контракт не имеет юридической силы. *Несущественные условия* могут не включаться в контракт, а в случае включения их неисполнение не освобождает стороны от исполнения обязательств по контракту, поэтому можно лишь требовать исполнения обязательств и взыскивать понесенные убытки.

Обобщение практики экспортно-импортных операций указывает на необходимость тщательной формулировки условий контракта, чтобы избежать возможности их различного толкования в случае возникновения каких-либо трудностей при выполнении контракта.

Рассмотрим с указанной точки зрения некоторые условия контракта. При определении количества товара необходимо четко установить меру измерения для данного контракта (тонны, штуки, мешки, кипы и т. п.). При этом сама мера измерения должна быть точно определена с количественной стороны, например тонна метрическая (1000 кг); тонна короткая (907,2 кг); тонна длинная (1016 кг). Ясно, что без точного указания меры измерения покупатель может понести большие убытки. Однако доказать свою правоту в суде будет невозможно, если в контракте не было указано, какая тонна

имелась в виду. Одинаковые названия минимальных партий товара (например, мешок кофе) в разных странах имеют различный вес в метрической системе мер. В необходимых случаях также особо оговаривается, включается ли тара в количество поставляемого товара (существует вес-брутто — масса товара с внутренней и внешней упаковкой и вес-нетто — масса товара без упаковки).

Следует учитывать тот факт, что не все товары сохраняют свой начальный вес при транспортировке. Следовательно, в контракте необходимо указать распределение естественной убыли товара между сторонами, хотя включение этого условия и не является обязательным. В последнем случае распределение убыли осуществляется в пропорции, определяемой моментом передачи товара продавцом покупателю.

Качество товара, который является важным условием контракта, требует особенно тщательной формулировки. В зависимости от вида товара, его потребительской стоимости в контракте могут оговариваться различные способы определения качества товара. Весьма распространенным способом является отсылка к тому или иному стандарту. При этом следует иметь в виду, что в мире имеются различные стандарты качества, поэтому необходимо совершенно точно указать, в соответствии с каким из них должна осуществляться поставка товара. Целый ряд стандартов разработан Международной организацией по стандартизации. Поскольку СССР присоединился к некоторым из них, они действуют и в РФ. Контракт может также содержать технические условия и спецификацию, прилагаемую к нему. В случае изготовления уникального товара или товара с особыми характеристиками в Контракте (или в приложении к нему, которое становится его неотъемлемой частью) может содержаться подробное описание характеристик данного товара.

Имеются и другие способы формулировки в контракте качества товара:

- по предварительному осмотру (это относится, например, к товарам, выставляемым на аукцион);
- содержанию отдельных веществ в товаре (например, минимум полезных веществ и максимум допустимых примесей);
- обычному экспортному качеству;
- «тель-кель» (от франц. *tel-quel*), т. е. поставка товара таким, каков он есть.

Одним из важнейших аспектов на стадии подготовки контракта является согласование вопроса о цене товара. Сложность состоит в том, что на цену воздействуют целый ряд факторов.

В принципе возможны два противоположных способа: а) твердая цена, фиксируемая при подписании контракта, не подлежащая изменению в течение всего срока выполнения сторонами контрактных обязательств; б) цена, устанавливаемая при поставке очередной партии товара.

Считается, что применение твердой цены оправдано в том случае, если цены на данный товар на мировом рынке имеют тенденцию к снижению. В принципе это положение справедливо, но не всегда, поскольку в этом случае не учитываются интересы покупателя. Если же продавец по тем или иным соображениям вынужден считаться с мнением последнего, тогда будут использоваться другие способы установления цены.

Однако второй способ не выгоден ни продавцу, ни покупателю, поскольку заключает в себе сильный спекулятивный момент. Это относится, в частности, к товарам, цена на которые подвержена значительным колебаниям.

Поэтому в чистом виде второй способ применяется редко. Так, при использовании твердых цен цена определяется перед поставкой каждой новой партии. Действие периодически твердой цены может охватывать некоторый период (например, 6 мес.). Гораздо чаще второй способ входит составной частью в комбинированные способы установления цены. Так, например, подвижная цена представляет собой цену, которая фиксируется при заключении контракта, но может быть пересмотрена, если цена на товар к моменту поставки изменится. Однако данное положение вступает в силу, если колебание цены на рынке превысит некоторый уровень (например, 5 % в ту или иную сторону). Если в контракте цена зафиксирована, но имеется оговорка, что в момент поставки товара она может быть пересмотрена с учетом изменений в издержках производства, тогда мы имеем скользящую цену. Естественно, что в этом случае покупатель должен быть убежден, что рост издержек вызван объективными причинами, не зависящими от воли производителя.

Твердая цена позволяет обеим сторонам контракта составить точное представление о финансовых результатах его исполнения. Это имеет значение для составления и реализации производственного плана каждой из сторон. Однако поскольку цены на мировом рынке подвержены колебаниям, то установление твердой цены может оказаться невыгодным в случае, если между датой заключения и исполнения контракта прошло много времени. Поэтому этот способ установления цены более применим в сделках с немедленной поставкой, а также тогда, когда дата поставки отстоит от даты заключения контракта на непродолжительный срок.

Возможна также смешанная форма, при которой используется фиксирование части цены, в то время как другая часть представляет собой скользящую цену.

Завершающей стадией расчетов по контракту обычно является платеж. Поэтому его условия представляют собой один из ключевых вопросов, требующих рассмотрения и согласования при подготовке и подписании договора международной купли-продажи товаров.

Подписание договора свидетельствует о взаимном экономическом интересе продавца и покупателя в заключении сделки. Одна-

ко это не исключает возможность иметь абсолютно противоположные их интересы. Со всей очевидностью она проявляется в конфликтных ситуациях, когда покупатель не в состоянии оплатить поставленный товар (например, по причине банкротства). Поскольку продавец и покупатель находятся в разных правовых пространствах, то разрешение конфликтных ситуаций может быть весьма затруднено. Именно поэтому продавец стремится получить платеж в максимально короткий срок, в то время как покупатель заинтересован в удлинении срока оплаты.

Таким образом, согласование валютно-финансовых и платежных условий контракта требует тщательного и взвешенного подхода. Основные вопросы, которые требуют согласования, следующие: валюта цены и валюта платежа; условия и средства платежа; форма расчетов и банки, через которые будут осуществляться расчеты между сторонами контракта.

В зависимости от вида товара, наличия кредитного соглашения, характера отношений между контрагентами и ряда других факторов могут использоваться те или иные формы расчетов: документарный аккредитив, инкассо, банковский перевод, открытый счет, аванс. В некоторых случаях возможна оплата векселями и чеками.

Аккредитив представляет собой *соглашение, на основании которого банк по поручению другого кредитного учреждения обязуется выплатить предъявителю аккредитива определенную сумму денег.* Лицо, в пользу которого открыт аккредитив, называют *бенефициаром*. Обычно в международных расчетах используется так называемый документарный аккредитив. В этом случае банк производит оплату отгруженных экспортером товаров на основании документов, удостоверяющих отгрузку товара и соответствующих условиям аккредитива. Эта форма расчетов представляет большой интерес для экспортера, ибо дает ему гарантию своевременной оплаты поставляемых товаров по заключенному контракту.

В отличие от аккредитива *инкассовая форма* более выгодна импортеру, так как банк по поручению клиента получает платеж от импортера за поставленные товары и зачисляет эти средства на счет экспортера в банке. Поскольку имеется риск отказа импортера от платежа, то и получение экспортером платежа не гарантируется. Кроме того, имеется разрыв во времени (в ряде случаев значительный) между отгрузкой товара и поступлением валютной выручки.

Авансовая форма расчетов наиболее выгодна экспортеру, однако она применяется только тогда, когда импортер в силу тех или иных причин (например, при сильной заинтересованности в покупке товара) выражает готовность оплачивать авансом полностью или частично производство товара.

Выбор формы расчетов при заключении договора купли-продажи, как и согласование других условий сделки, также представляет

собой компромисс, достижение которого становится возможным при обоюдной заинтересованности обеих сторон в результате сделки.

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте определение договора международной купли-продажи товаров. Каковы его характерные черты?
2. Что такое оферта и акцепт?
3. Что относится к базисным условиям поставки товаров?
4. Что такое Инкотермс?
5. Сколько групп международных торговых терминов имеется в «Инкотермс-2000»?
6. В чем состоит принципиальное отличие терминов группы *C* от группы *D* в отношении обязанностей продавца?
7. Всегда ли момент перехода риска от продавца к покупателю совпадает с моментом окончания обязательств по поставке товара?
8. Какие термины Инкотермс применяются при перевозке товара только морским путем?
9. Согласно какому термину «Инкотермс-2000» продавец имеет минимальные обязанности, а какому — максимальные?
10. Перечислите обязанности продавца и покупателя применительно к терминам *FOB* и *CIF*.
11. Укажите для всех 13 терминов «Инкотермс-2000»: а) решающие пункты перехода товара от продавца к покупателю; б) решающие пункты перехода рисков; в) границы расходов продавца.

Раздел VI

МАРКЕТИНГ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Глава 15

МАРКЕТИНГ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

15.1. Понятие и сущность маркетинга

Эффективность внешнеэкономической деятельности во многих случаях в значительной, если не в решающей, степени зависит от умелого применения методов международного маркетинга. Под **мар-**

кетингом обычно понимается совокупность видов деятельности, направленных на продвижение товаров и услуг от производителей до потребителей. Международный маркетинг предполагает продвижение товаров и услуг на международные рынки или непосредственно в страну покупателя товаров и услуг, который может оказаться либо посредником, либо конечным потребителем.

Решения, принимаемые при продвижении товаров и услуг, подразделяются на стратегические и оперативные (тактические). К наиболее важным в области *стратегии*, определяющим все дальнейшие действия компании, относятся решения об участии в той или иной форме в международном разделении труда, о выборе рынков и способов проникновения на них, о стратегиях рыночного поведения компании на выбранных рынках.

До принятия окончательного решения о выходе на зарубежный рынок необходимо составить общую концепцию внешнеэкономической деятельности, а затем уже приступать к детальной ее проработке. *Оперативные (тактические) решения* должны помочь в выборе способа достижения оптимального сочетания четырех составляющих маркетингового процесса: продукта, цены, места и методов продвижения (рекламы) товара.

Содержание маркетинга во внешнеэкономической деятельности и направление его развития зависят от характера и широты связей компании с мировым рынком товаров и услуг.

Выход на зарубежный рынок позволяет компании добиваться более успешного решения трех основных задач: 1) расширения сбыта продукции, 2) приобретения материальных ресурсов, 3) диверсификации источников снабжения.

Главным мотивом участия предприятия в международной маркетинговой деятельности является возможность сбыта продукции за национальными границами.

Коренных различий между маркетингом «внутренним», когда предприятие осуществляет свою деятельность на национальном (внутреннем) рынке (*home marketing*) и маркетингом во внешнеэкономической деятельности, т. е. международным (*international marketing*) не существует. В обоих случаях используются одни и те же принципы. Вместе с тем в международном маркетинге имеется определенная специфика, порождаемая особенностями функционирования внешних рынков и условиями работы на них.

На внешних рынках приходится прилагать более значительные и целенаправленные усилия и последовательнее соблюдать принципы и методы маркетинга, поскольку вследствие острой конкуренции требования, предъявляемые к товарам, их сервису, рекламе, жесткие.

Изучение внешних рынков, как правило, требует создания соответствующих исследовательских подразделений и (или) исполь-

зования информационных возможностей отечественных или зарубежных фирм-консультантов.

Предприятие, работающее на внешний рынок и не использующее принципы и методы маркетинга, заведомо ставит себя в менее выгодное положение по сравнению с конкурентами. Поэтому подавляющее большинство фирм (до 90 % компаний в США, Германии, Франции и других странах с развитой рыночной экономикой) активно используют методы маркетинга при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Для российских предприятий изучение и применение маркетинга в своей внешнеэкономической деятельности действительно необходимо также и по причине нарастающей открытости экономики по отношению к внешним рынкам.

Маркетинг во внешнеэкономической деятельности позволяет компаниям, реализующим свою продукцию на международных рынках, иметь более обоснованную программу действий, придавая им целенаправленный и скоординированный характер. Однако необходимо иметь в виду, что не существует универсальной формулы ведения работы на внешнем рынке на основе общих принципов и методов маркетинга, равно как нет и единой организационно-управленческой схемы осуществления маркетинга во внешнеэкономической деятельности. Конкретные формы и содержание такой деятельности могут значительно различаться. Главное при маркетинговом подходе — целевая ориентация, слияние в единый технологический процесс всех составляющих маркетинговой и иной деятельности для достижения поставленных стратегических целей.

Особое место в определении особенностей использования маркетинга во внешнеэкономической деятельности играет изучение международной маркетинговой среды (*international marketing environment*), что предполагает исследование системы международной торговли и кооперации, экономической, политико-правовой и культурной сред, организации и функционирования международных рынков товаров и услуг, международной конкуренции.

Знать международную маркетинговую среду необходимо прежде всего потому, что при попытке фирмы организовать сбыт за пределами своей страны она может столкнуться с различными ограничениями.

Экономическую среду (*economic environment*) следует рассматривать в двух различных и вместе с тем взаимосвязанных аспектах — на макро- и на микроуровнях.

Макроуровень. Планируя выход на внешний рынок, компания должна изучить динамику развития экономики соответствующей страны. Основными объектами макроэкономического анализа является исследование обобщающих экономических показателей:

объемов производства и потребления; доходов и расходов, уровня благосостояния; экспорта и импорта, темпов экономического роста и т. д.

Микроуровень. Прежде всего необходимо оценить потенциал рынка: емкость; возможности дальнейшего расширения; продукт, предлагаемый потребителю, — а также изучить конкурентную среду. Можно выделить два источника конкуренции: местные компании и иностранные компании.

Политико-правовая среда оказывает значительное влияние на внешнеэкономическую деятельность посредством принятия тех или иных решений национальными правительствами. Государство может, например, поощрять экспорт и ограничивать импорт.

Компании-резиденты вправе ожидать от государственных органов создания благоприятной среды для развертывания внешнеэкономической деятельности. В то же время они должны внимательно отслеживать ситуацию в других странах. Отношение государства к иностранным экспортерам далеко не одинаково. Если иностранный экспортер восполняет дефицит предметов первой необходимости или поставляет товары и услуги, являющиеся носителями высокой технологии, тогда страна-импортер может предоставить ему определенные льготы или послабления в таможенном режиме. Если же, напротив, импортные товары оказывают сильную конкуренцию отечественной продукции, тогда государство может принять те или иные ограничительные меры в отношении импорта.

Поэтому при решении вопроса об осуществлении деятельности в той или иной стране следует в полной мере учитывать такие факторы, как политическая стабильность, валютные ограничения, отношение страны к закупкам конкретной продукции из-за рубежа, степень бюрократизации и коррумпированности чиновников и т. п.

Культурная среда (*cultural environment*). Исследования, проведенные в последние годы, показали важность учета в маркетинге культурных различий между странами. Поэтому прежде чем приступить к разработке маркетинговой программы внешнеэкономической деятельности предприятия, следует выяснить, как воспринимает зарубежный потребитель те или иные товары. Специалисты по маркетингу должны уделять должное внимание таким аспектам культурной среды, как нравственные и эстетические идеалы; нормы и образцы поведения; языки, диалекты и говоры, национальные традиции и обычаи, художественные промыслы и ремесла.

Хотя вследствие углубления взаимосвязей между странами появляются общие элементы культуры, тем не менее имеются примеры возникновения субкультур внутри стран вследствие притока в них людей некоренных национальностей. Помимо этого суще-

ствуют религиозные секты и этнические группы, сохраняющие традиционный для данной страны образ жизни. Также следует помнить, что некоторые группы населения воспринимают новые идеи, изделия и технологии быстрее, чем другие. Все эти факторы необходимо соответствующим образом учитывать.

15.2. Особенности проведения международных маркетинговых исследований

Маркетинговые исследования (*marketing research*) — это системный процесс, включающий сбор, анализ и использование достоверной информации для принятия соответствующих решений, способствующих достижению конечных целей предприятия.

На основе этой информации выявляются и определяются маркетинговые возможности и проблемы внешнеэкономической деятельности предприятий, уточняются и оцениваются маркетинговые мероприятия, осуществляется контроль, а также улучшается понимание маркетинга как процесса.

Маркетинговое исследование включает: количественный обзор; качественный анализ; исследование информационных ресурсов и рекламы, производства и производственных связей, национальных меньшинств и обособленных групп населения, а также общественного мнения.

От полноты, объективности, достоверности, системности, своевременности и периодичности получаемой информации зависит порой и судьба самой фирмы, выходящей на внешний рынок. Таким образом, маркетинговая информация является основой для проведения маркетингового исследования как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

По некоторым оценкам, потребность в информации о состоянии и динамике рынков испытывают до 85 % компаний, а о действиях конкурирующих компаний, изменении запросов потребителей и их реакции на новые товары — около 70 %.

Обычно при проведении маркетинговых исследований используется информация, полученная на основе вторичных и первичных данных.

Вторичной называется информация, уже имеющаяся, но собранная для других целей. Ее источниками служат отчеты компании, беседы с руководителями и сотрудниками отдела сбыта и других подразделений, бухгалтерские и финансовые отчеты, сообщения торгового персонала, обзоры жалоб и пожеланий потребителей, планы производства, научных исследовательских работ и опытно-конструкторских разработок, деловая корреспонденция фирмы и др. Вторичной информацией являются также данные международных организаций (например, МВФ, ОЭСР, Всемирного

банка и др.), законы, указы, постановления государственных органов, выступления государственных, политических и общественных деятелей, официальная статистика, периодическая печать, результаты научных исследований и т. д. К источникам вторичной информации относятся также выставки, ярмарки, совещания, конференции, презентации, дни «открытых дверей», коммерческие банки данных.

Вторичные данные имеют ряд достоинств, например, быстроту получения и легкость использования; однако они и не лишены недостатков, среди которых нестыковка единиц измерения, использование различных определений и систем классификаций, разная степень новизны, невозможность оценить ее достоверность и др. Важно также отметить, что вторичные данные о многих зарубежных рынках могут быть неполными или устаревшими.

Сбор вторичной информации обычно предшествует сбору первичной информации. Вторичные данные помогают исследователю более глубоко ознакомиться с ситуацией в отрасли, тенденциями изменения объема продаж и прибыли, конкурентами, последними достижениями науки и техники и т. п.

Первичные данные получают в результате специально проведенных исследований для решения конкретной маркетинговой проблемы. Сбор первичных данных осуществляется путем наблюдений, проведения опросов, экспертных оценок и экспериментов.

В успешно функционирующих компаниях маркетинговая информация собирается, анализируется и распределяется в рамках маркетинговой информационной системы (*marketing information system*), являющейся частью информационной системы управления организацией.

Новые возможности для сбора информации представляет Интернет, с помощью которого можно получить, например, данные о состоянии рынка определенных товаров в различных странах.

В связи с развитием компьютерных сетей в последние годы появилась возможность пользоваться ими как специализированным маркетинговым фирмам, так и специалистам маркетинговых подразделений предприятий, осуществляющих данные исследования самостоятельно.

Международное маркетинговое исследование можно разделить на две части: исследование внешнего рынка и исследование потенциальных возможностей предприятия в сравнении с требованиями рынка и потенциалом имеющихся на нем конкурентов.

Серьезные маркетинговые исследования предполагают значительные затраты средств и использование новых информационных технологий, приобретение и обслуживание которых на небольших предприятиях нередко просто невозможно. Поэтому выгоднее обратиться к фирмам, специализирующимся на сбо-

ре и анализе соответствующей информации, на основе которой можно принимать обоснованные и подкрепленные статистическими данными управленческие решения. Централизованное использование дорогостоящих технологий позволяет также снизить стоимость получения информации и делает доступным проведение маркетинговых исследований даже для небольших предприятий.

С точки зрения объекта изучения, маркетинговые исследования являются комплексными. Так, достаточно сложно отделить друг от друга такие направления (объекты) исследования, как рынок, потребитель, конкурент. Рынок немислим без конкурентной борьбы, а потребители формируют свое поведение под влиянием определенной рыночной среды.

Целью комплексного изучения внешнего рынка является получение достаточно полной и достоверной информации о состоянии и перспективах развития предложения и спроса, динамики цен, тенденциях рыночной конъюнктуры, степени удовлетворения спроса, действиях конкурентов, новых методах продажи товаров и их технического обслуживания. Подобная информация необходима для выработки стратегии и тактики поведения фирмы на внешнем рынке в целях повышения ее конкурентоспособности и увеличения прибыли.

При проведении международных маркетинговых исследований выделяют следующие этапы:

- 1) постановка проблемы и формулирование цели международного маркетингового исследования;
- 2) разработка плана международного маркетингового исследования;
- 3) реализация плана исследований;
- 4) предоставление и использование полученных результатов.

Следует отметить, что в целом маркетинговые исследования как отдельный вид бизнеса обладают большим потенциалом. Предприятия, действующие на мировом рынке и регулярно проводящие маркетинговые исследования, как правило, более конкурентоспособны, лучше организованы, получают большую прибыль и терпят меньшие убытки от спадов рыночной конъюнктуры.

15.3. Конкуренция на мировом рынке товаров и услуг

Современный уровень конкуренции является неотъемлемой частью мирового рынка и как форма протекания рыночных процессов характеризуется масштабностью, динамизмом и остротой. Масштабность конкуренции обусловлена ростом числа участников внешнеторговых операций, вовлекаемых в международный обмен под влиянием процесса международного разделения труда, меж-

дународной специализации и кооперации в самых различных областях. Интернационализация хозяйственной жизни расширяет базу конкуренции. Наряду с монополиями в рыночную борьбу вступают средние и мелкие фирмы. К соперничеству стран с традиционно развитым экспортом присоединяются новые (в основном из числа «новых индустриальных стран»), предпринимающие решительные попытки изменения ситуации на мировом рынке в свою пользу. Стало нормой активное участие правительств в поддержке национальных экспортеров и стимулировании внешнеторговых операций.

Под конкуренцией (competition) понимается *соперничество на каком-либо поприще между отдельными лицами, хозяйственными единицами, заинтересованными в достижении одной и той же цели.*

Как показывает практика, конкуренция представляет собой одно из самых эффективных и действенных средств стимулирования деловой активности, использования достижений НТП, улучшения качества товаров и услуг, удовлетворения меняющихся запросов потребителей (покупателей). Можно выделить следующие основные группы конкурентов:

- фирмы, предлагающие аналогичный вид продукции на тех же рынках;
- фирмы, обслуживающие другие рынки аналогичной продукцией, выход которых на данный рынок является вероятным;
- фирмы, производящие товары-заменители (*substitute products*) способные вытеснить данный продукт на рынке.

Для того чтобы добиться успеха, фирма должна иметь четкое представление о своих конкурентах, внутренней логике конкурентной борьбы и знать правила ее ведения.

Несмотря на то что каждый рынок по-своему уникален, все же есть нечто общее в том, как на них проявляется конкуренция.

Согласно исследованиям М. Портера, состояние конкуренции на определенном рынке можно охарактеризовать 5 конкурентными силами:

- угроза появления новых конкурентов;
- соперничество между имеющимися конкурентами;
- способность поставщиков торговаться;
- способность покупателей «вести торг»;
- возможность появления товаров-заменителей.

Значение каждой из 5 перечисленных выше сил в каждой конкретной отрасли разное, что и предопределяет, в конечном счете, прибыльность той или иной из отраслей. Там, где действия этих сил складываются благоприятно (например, производство безалкогольных напитков, промышленных компьютеров, лекарственных препаратов, косметики), многочисленные конкуренты могут иметь высокие прибыли от вложенного капитала. В тех же отраслях, где одна или несколько сил оказывает неблагоприятное воздействие

(подобное наблюдается, например, в производстве резины, алюминия, многих металлоизделий, персональных компьютеров), получить высокую прибыль удастся лишь немногим фирмам.

В целом пять сил конкуренции определяют прибыльность предприятий в той или иной отрасли, поскольку от них зависит уровень возможных цен, производственных и сбытовых расходов, а также объем требуемых капиталовложений.

Угроза появления новых конкурентов снижает потенциальный уровень прибыльности в отрасли, потому что они создают новые производственные мощности и стремятся заполучить долю рынка сбыта, тем самым снижая потенциальную прибыль.

Ожесточенная конкуренция в отрасли снижает прибыльность, ибо за то, чтобы сохранить конкурентоспособность, приходится идти на дополнительные расходы, в частности по организации рекламы, сбыта, НИОКР.

Наличие товаров-заменителей ставит предел повышению цен, которую могут запросить фирмы, конкурирующие в этой отрасли; более высокие цены побудят покупателей обратиться к товару-заменителю, что снизит объем производства в отрасли.

Значение каждой из пяти сил конкуренции определяется структурой отрасли, т. е. ее основными экономическими и техническими характеристиками. Каждая отрасль экономики имеет присущую только ей структуру, и поэтому внедриться в нее чрезвычайно сложно. Так, например, крайне затруднительно организовать производство в фармацевтической промышленности, учитывая огромные затраты на НИОКР.

Структура отрасли относительно стабильна, но все же может со временем меняться. Позиция конкретной компании в отрасли определяется ее конкурентным преимуществом (*competitive advantage*), которое проявляется либо в виде более низких издержках, либо в форме большей дифференциации производимых товаров.

В разных секторах рынка требуются разные стратегии маркетинга. Также неодинаковы источники конкурентных преимуществ. Фирмы добиваются конкурентного преимущества, находя новые способы борьбы с конкурентами, используя нововведения, которые являются в равной степени результатом совершенствования организационной структуры и НИОКР. Ноу-хау могут привести к смене лидеров в конкурентной борьбе, если прочие конкуренты либо еще не распознали нового способа ведения дел, либо не могут или не желают изменить свой подход.

Конкурентные преимущества формируются под воздействием многих факторов, таких как более эффективная организация производства и сервиса, наличие перспективных патентов и товарного знака, продуктивная реклама, грамотный менеджмент, хорошие отношения с потребителями и поставщиками.

И только комплексный подход к использованию конкурентных преимуществ может обеспечить успех фирмы в международном бизнесе.

15.4. Стратегии внешнеэкономической деятельности

Под стратегией принято понимать генеральную программу действий, определяющую приоритеты проблем и ресурсы, необходимые для достижения главной цели. Стратегия формирует главные цели и основные пути их достижения, задавая тем самым единое направление действий.

Стратегия внешнеэкономической деятельности предполагает внимательное рассмотрение всех альтернативных вариантов, относящихся к долгосрочным целям, и их обоснование для принятия тех или иных стратегических решений. При этом следует учитывать действие целого ряда как внешних, так и внутренних факторов.

Процесс выбора стратегии проходит в несколько этапов.

1. Анализ всех сторон внешнеэкономической деятельности фирмы.
2. Анализ рынка на перспективу (анализ спроса и предложения).
3. Анализ возможностей фирмы.
4. Анализ бюджетно-налоговой политики.
5. Анализ влияния хозяйственных тенденций на экономику предприятия.
6. Разработка долгосрочной стратегии внешнеэкономической деятельности фирмы.

Таким образом, выработка стратегии внешнеэкономической деятельности фирмы представляет собой процесс изучения мирового рынка, определения глобальной и локальных целей внешнеэкономической деятельности. Это также выбор предпочтительных сегментов, приведение экспортного потенциала фирмы в соответствие с поставленными целями, определение предпочтительных партнеров по экспортно-импортным операциям в целях предотвращения неэффективных международных рыночных операций.

Деятельность фирм на мировом рынке обусловлена определенными трудностями при выборе внешнеэкономической стратегии. В этом случае фирмы могут воспользоваться следующими альтернативными стратегиями.

1. *Инновационная стратегия.* На многих западных рынках проявляются тенденции к насыщению рынка, поэтому создание новых продуктов и привлечение потребителей приобретает все большее значение как один из важнейших факторов успеха в конкурентной борьбе. Новые продукты должны отличаться от существующих

ющих на рынке или по внешнему виду, или по функциям. Однако их создание требует больших расходов и связано с риском.

2. *Стратегия диверсификации.* Под диверсификацией понимается включение в производственную программу продуктов, которые не имеют непосредственной связи с прежней сферой деятельности предприятия. При этом имеет смысл использовать накопленные опыт и связи.

3. *Стратегия интернационализации.* Предусматривает планомерную и систематическую обработку зарубежных рынков. Имеется целый ряд причин для использования этой стратегии, в том числе ужесточение конкуренции, стагнация внутреннего рынка, стремление к более полной загрузке производственных мощностей, необходимость распределения риска и наличие финансовых преимуществ. Однако работа на зарубежном рынке создает и дополнительные проблемы, связанные с особыми требованиями к управлению, учету специфики рынка, необходимостью координации деятельности в различных странах.

4. *Стратегия глобализации.* Основная идея этой стратегии заключается в определении общих, не зависящих от особенностей отдельных стран характеристик рынков и целевых групп. Главная стратегия выбора и обработки рынков в данном случае — стандартизация продукции. Предприятие стремится к оптимизации общих результатов, сознательно допуская отклонения от оптимальной работы на отдельных рынках.

Необходимо учитывать, что стандартизированный подход не может дать одинаково хороших результатов применительно к разным странам, рынкам и товарам. На практике выбирают нечто среднее между дифференциацией и стандартизацией, причем действуют по принципу: стандартизация там, где возможно, дифференцирование там, где необходимо.

5. *Стратегия кооперации.* Динамика развития национальных и международных рынков нередко побуждает предприятия искать взаимовыгодное сотрудничество с другими фирмами в целях более полного использования потенциала рынка и упрочения существующей рыночной позиции. Сотрудничество может заключаться в создании закупочных, исследовательских, рекламных товариществ, сбытовых синдикатов, совместных торговых марок (брендов).

Создавая стратегический альянс (strategic alliance), компания подключает к своему бизнесу силу и возможности другой (нередко более крупной) компании. Вклад каждой из сторон может состоять из капитала, ноу-хау, патентов, земельных участков, производственных мощностей, имеющихся контактов с правительством, особых прав, рабочей силы. Стратегические альянсы могут создавать компании-производители со своими поставщиками и дистрибьютерами и даже, при определенных маркетинговых ин-тересах, с конкурентами.

6. *Технологические стратегии.* Быстрота технологического развития многих отраслей (например, микроэлектроники, биохимии, геной инженерии) привела к тому, что технологии становятся все более важным фактором конкуренции. Для многих предприятий большое значение имеет правильное определение стратегии в области технологии. Под этим понимается систематическое и сознательное направление технического потенциала предприятия на потребности рынка.

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте определение маркетинга во внешнеэкономической деятельности предприятий.

2. Назовите три основных аспекта мотивации, побуждающие предприятия осуществлять внешнеэкономическую деятельность.

3. Перечислите основные отличия внутреннего маркетинга от маркетинга во внешнеэкономической деятельности предприятий.

4. Каковы особенности международной маркетинговой среды? Назовите ее составляющие.

5 Дайте определение международного маркетингового исследования.

6. Охарактеризуйте схему международного маркетингового исследования.

7. Перечислите основные этапы проведения международного маркетингового исследования.

8. Дайте определение конкуренции и определите ее особенности на мировом рынке.

9. Назовите пять сил по М. Портеру, определяющих конкуренцию в отрасли.

10. Перечислите и кратко охарактеризуйте альтернативные стратегии, используемые предприятиями на внешнем рынке.

Глава 16

ОПЕРАТИВНЫЙ МАРКЕТИНГ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

16.1. Понятие и содержание оперативного маркетинга

Оперативный маркетинг — маркетинг-микс (*marketing mix*) занимается изучением комплекса маркетинга, который является связующим звеном между производителем и потребителем. Он представляет собой набор переменных, поддающихся контролю и которые фирмы должны использовать для оказания воздей-

ствия на спрос выпускаемого (реализуемого) товара (услуги). Имеется несколько групп таких переменных. Наиболее известная классификация включает 4 «Р» («четыре пи»): 1) *Product* (товар); 2) *Price* (цена); 3) *Place* (место); 4) *Promotion* (продвижение). Кроме этого важное место в международном маркетинг-миксе занимает компонент *People* (люди).

Товар характеризуется такими компонентами, как качество; стиль; торговая марка или, как еще говорят, — брэнд (*brand*); размер; упаковка; уровень сервиса и гарантии. В понятие цены входит базовая цена, скидки, продолжительность платежного периода, кредитные возможности. Реализация продукции в комплексе маркетинга представлена такими составляющими, как каналы распространения, степень охвата рынка, размещение точек продаж, размер запасов. Продвижение сводит воедино рекламу, пропаганду, мероприятия по связям с общественностью — *public relations* (паблик рилейшнз), стимулирование сбыта и персональную продажу.

Фирма, желающая осуществить продажу своей продукции на одном или нескольких зарубежных рынках, должна предварительно адаптировать свой комплекс маркетинга к местным условиям.

Имеются фирмы, широко использующие стандартизированный комплекс маркетинга — *standardized marketing mix*. Известно, что стандартизация маркетинговой концепции обеспечивает следующие преимущества:

- снижаются затраты на производство и продвижение продукции;
- увеличивается жизненный цикл товара;
- риск распределяется между разными рынками;
- обеспечивается координация управления и контроль за маркетинговой деятельностью из головного офиса фирмы;
- затраты на НИОКР распределяются на больший объем производства;
- усиливаются конкурентные преимущества в результате разработки недифференцированной ценовой и рекламной стратегии фирмы для различных страновых рынков и др.

Стандартизированный подход напрямую связан с глобализацией мировой экономики, поскольку она усиливает международную конкуренцию — главный двигатель маркетинга. В результате конкуренции и роста объема рынка углубляется международное разделение труда, что, в свою очередь, стимулирует увеличение производства как на национальном, так и на международном уровнях.

Важным преимуществом в условиях глобализации становится экономия на масштабах производства, что потенциально может привести к сокращению издержек и снижению цен, следовательно-

но, к устойчивому экономическому росту и общему повышению благосостояния.

Однако несмотря на преимущества стандартизации многие национальные компании при выходе на внешний рынок все же считают необходимым использовать принцип индивидуализированного комплекса маркетинга — *individualized marketing mix*, т. е. модифицировать свою маркетинговую концепцию или даже создать абсолютно новую концепцию маркетинга для зарубежных рынков. Такой подход позволяет концентрировать элементы комплекса международного маркетинга с учетом специфики каждого отдельного рынка. При этом фирма, хотя и вынуждена идти на дополнительные затраты, вместе с тем надеется завоевать для себя большую долю рынка и получить тем самым более высокую прибыль. Изменения, вносимые в маркетинговую деятельность на внешних рынках, увязываются с типом продукции, особенностями маркетинговой среды, а также степенью проникновения компании на конкретный рынок.

16.2. Экспортно-товарная политика предприятия

В центре внимания любого предприятия должны постоянно находиться вопросы создания товара и его реализации, т. е. разработки товарной политики (*product policy*).

Товар является сердцевинной всего комплекса маркетинга. Если товар не в состоянии удовлетворить потребности покупателя, то никакие дополнительные затраты и маркетинговые усилия не смогут улучшить его позиции на конкурентном рынке.

Продукт в маркетинге рассматривается в технологическом, экономическом и психологическом смысле.

В *технологическом* смысле под продуктом понимается объект, обладающий разнообразными физическими, химическими и прочими техническими свойствами и описываемый параметрами, отражающими уровень этих свойств.

В *экономическом* смысле продукт является материальным или нематериальным объектом, который обладает определенным потенциалом полезности, удовлетворяя за счет этого потребности покупателей (потребителей).

С технологической и экономической точек зрения, можно сказать, что продукт существует в реальности. В противоположность этому заключению продукт следует рассматривать также и как *комплекс представлений потребителя*, существующий в его индивидуальном воображении как образ (*image*) продукта.

Указанные три стороны продукта, взятые в комплексе, в конечном счете и определяют **конкурентоспособность товара**, под которой понимается **совокупность его потребительских и ценовых (стоимостных) характеристик, обеспечивающих успех на рынке**, т. е.

преимущество именно этого товара над другими в условиях широкого предложения конкурирующих товаров-аналогов.

Экспортным называется товар, созданный специально для реализации на зарубежных рынках с учетом требований, предъявляемых к поставляемым товарам, и потому полностью им соответствующий. Поэтому товар должен иметь соответствующие нормативно-технические документы и быть обеспечен сетью послепродажного обслуживания.

Как показывает мировой опыт, особенно перспективен и выгоден экспорт товара рыночной новизны (*novel product*), т. е. такого товара, который: а) открывает перед потребителями возможность удовлетворения совершенно новой потребности или б) поднимает на новую качественную ступень удовлетворение известных потребностей, или в) позволяет более широко, нежели ранее, кругу покупателей удовлетворять на определенном уровне известную потребность.

Особое место в товарной политике предприятия занимает показатель длительности существования товара на конкурентном рынке, т. е. *жизненный цикл товара (product life cycle)*. Концепция жизненного цикла товара строится на том, что любой товар рано или поздно вытесняется с рынка другим, более совершенным или дешевым. Жизненный цикл одного и того же товара на рынках разных стран не одинаков, что объясняется разными уровнем конкуренции, сроками морального старения, степенью насыщенности национальных рынков. В целом жизненный цикл товара на рынках промышленно развитых стран существенно короче, чем на рынках развивающихся стран. Вместе с тем в мире происходит выравнивание сроков жизненных циклов товаров-аналогов при общем их сокращении.

Зарубежные компании-производители, особенно крупные, ведут систематическую работу по изучению поведения своих товаров и товаров-аналогов конкурентов на отдельных фазах их жизненного цикла.

Экспортно-товарная политика предполагает определенную схему действий, благодаря которой осуществляется управление ассортиментом товаров. Отсутствие такой схемы ведет к неустойчивости ассортимента, рыночным провалам тех или иных товаров.

Роль руководящего начала при формировании экспортного ассортимента заключается в том, чтобы, умело сочетая экспортные ресурсы предприятия с внешними рыночными условиями и возможностями, разрабатывать и осуществлять такую товарную политику, которая обеспечивала бы устойчивый рост экспорта высокоэффективных конкурентоспособных товаров.

Товарная политика не сводится только к целенаправленному формированию ассортимента и управлению им. Ее составляющими также являются: учет внутренних и внешних факторов воздей-

ствия на товар, его создание, массовый выпуск, продвижение на внешнем рынке и реализация; юридическое обеспечение экспорта; ценообразование как средство осуществления стратегических целей товарной политики и др.

Важнейшая составная часть товарной политики — управление экспортным ассортиментом, сущность которого состоит в обеспечении своевременного предложения определенной совокупности товаров, наиболее полно удовлетворяющих требования целевых зарубежных рынков.

Формирование экспортного ассортимента предприятия, как свидетельствует мировая практика, может осуществляться различными методами в зависимости от масштабов сбыта, особенностей производимой продукции, целей и задач, стоящих перед изготовителем.

В конечном счете, использование методов стандартизации, дифференциации или их сочетания зависит от конкретных условий деятельности экспортера и определяется итоговым результатом, в частности объемом и уровнем экономической эффективности экспорта, достигнутыми с помощью указанных выше методов.

16.3. Способы проникновения на внешние рынки

В международном маркетинге существуют различные способы проникновения на рынки отдельных стран (экспорт, совместная деятельность, прямое инвестирование). Выбор конкретного способа зависит, прежде всего, от финансовых возможностей и целей предприятия, вида и конкурентоспособности продукции, особенностей экономической, политико-правовой и культурной среды различных стран.

Разработка международной сбытовой политики имеет целью определение оптимального соотношения направлений и средств, необходимых для обеспечения наибольшей эффективности процесса проникновения на внешний рынок. Это требует соответствующего обоснования выбора организационных форм и методов сбытовой деятельности, ориентированных на достижение намечаемых конечных результатов.

Разработке сбытовой политики, как правило, предшествует анализ оценки эффективности существующей сбытовой системы, как в целом, так и по отдельным ее элементам, соответствие сбытовой политики, проводимой фирмой, конкретным рыночным условиям. При этом анализируются не столько количественные показатели объемов продаж конкретного товара по различным регионам, сколько весь комплекс факторов, оказывающий влияние на размеры сбыта, который включает в себя: организацию сбытовой сети, эффективность рекламы и других средств стимулирова-

ния сбыта, правильность выбора рынка, время и способы выхода на рынок.

Анализ сбыта предполагает выявление степени эффективности каждого элемента системы и оценку деятельности всего сбытового аппарата. Обоснованием эффективности сбытовой политики является многовариантный расчет издержек обращения и выбор на его основе оптимального варианта по основным направлениям сбытовой деятельности на целевом рынке или его сегменте.

Большое значение при формировании сбытовой политики фирмы отводится решению вопроса совершенствования методов работы с конечными потребителями.

Разработка и обоснование международной сбытовой политики предполагает решение следующих вопросов применительно к конкретно избранному товару или группе товаров:

- выбор зарубежного целевого рынка или его сегмента;
- выбор системы сбыта на внешнем рынке и определение необходимых финансовых затрат;
- выбор каналов сбыта;
- выбор способа выхода на зарубежный целевой рынок;
- выбор времени выхода на целевой рынок;
- определение системы международного товародвижения и расходов по доставке товара потребителям;
- определение форм и методов стимулирования сбыта на внешнем рынке и необходимых для этого затрат.

Сбытовая система предприятия, действующего на внешнем рынке, может быть организована по-разному, в частности, возможны следующие варианты:

1) создание собственных подразделений сбыта (например, экспортного отдела);

2) использование услуг сторонних организаций (сбытовых посредников), в частности международных маркетинговых посредников (international marketing intermediaries), действующих между производителями и потребителями товаров и услуг на мировом рынке. Большинство предприятий, работающих на зарубежном рынке, предлагают свои товары через посредников, стремясь сформировать собственный канал распространения. Используя свои контакты, опыт, специализацию и размах деятельности, посредники предлагают предприятию больше возможностей по реализации, нежели оно могло бы сделать само в одиночку. К посредникам, действующим на мировом рынке, относятся: агент, комиссионер, консигнатор, брокер, маклер, дилер, дистрибьютор, розничный торговец, оптовый торговец, коммивояжер и др.

Критериями эффективного выбора каналов сбыта товаров на внешнем рынке являются: скорость товародвижения, уровень издержек обращения, объемы реализации продукции. По сравнению с маркетингом товаров внутри страны, задачи создания ка-

нала сбыта и управления им на внешнем рынке значительно сложнее. Главной задачей в управлении каналом сбыта является обеспечение доставки товара конечным потребителям в нужное время и способом, наиболее выгодным производителю;

3) смешанный (комбинированный) сбыт, т. е. комбинация нескольких каналов.

Выбор соответствующего канала будет зависеть от целей компании, ее размера и характера выпускаемой продукции. Наиболее подходящий канал для одной страны может оказаться непригодным для другой, из чего следует что правильное построение оптимальной системы сбыта представляет собой достаточно сложную задачу.

Для фирмы-производителя эффективным решением вопроса о выборе канала сбыта может оказаться не предпочтение, отданное одному из них, а достижение наилучшей комбинации нескольких каналов.

Считается, что чем меньше посредников между производителями и потребителями, тем значительнее расходы фирмы-производителя, поскольку она вынуждена создавать необходимые запасы товара, обеспечивать его хранение, а затем и оптовую реализацию. В то же время большое число посредников означает уменьшение непосредственных контактов с потребителями и, следовательно, снижение степени контроля фирмы за структурой маркетинга.

Компании при выборе способа выхода на зарубежный целевой рынок также необходимо решить вопрос о том, каким путем наиболее целесообразно установить контакт с потребителем.

Правильный выбор способа выхода зависит от многих факторов: наличия соответствующего опыта работы и подходящих посредников или других торговых партнеров, известности фирмы на зарубежном целевом рынке, степени его монополизации и др.

Выбор времени выхода на рынок во многом определяется правильностью оценки уровня спроса на товар, который предприятие предлагает для зарубежного целевого рынка. Важную роль в успехе маркетинга играет обоснованность оценки конъюнктуры и тенденций ее развития, а также значение сезонных факторов. В отдельных случаях решающее значение имеет подготовленность покупателей к восприятию нового товара и уровень его конкурентоспособности.

В международном маркетинге значительное место отводится исследованию вопросов организации деятельности фирмы по планированию, реализации и контролю за физическим перемещением материалов и готовых изделий от места их производства (или происхождения) к местам потребления, что обозначается термином *товародвижение*.

Основные издержки товародвижения складываются из расходов по транспортировке, последующему складированию товаров; поддержанию товарно-материальных запасов; получению, отгрузке и упаковке товаров; административных расходов и расходов по обработке заказов. Суммарные затраты на организацию товародвижения в среднем превышают 10 % от суммы продаж для фирм-производителей и 25 % для фирм — промежуточных продавцов.

Совершенствование системы товародвижения позволяет улучшить качество обслуживания или снизить цены и тем самым привлечь дополнительных клиентов. Однако ни одна из имеющихся систем товародвижения не в состоянии обеспечить максимальный сервис для клиентов и одновременно сократить до минимума издержки по распространению товара.

Система товародвижения призвана обеспечить передачу произведенной товарной массы потребителю путем обмена. Система охватывает значительную сферу хозяйственной деятельности предприятия: от склада готовой продукции до конечного потребителя товара. Система товародвижения — это не только транспортно-экспедиторские операции, но и, в зависимости от товара, развитая или неразвитая сеть коммерческих посредников вплоть до последнего звена, обеспечивающего личный контакт с потребителем. Система включает также управление складским хозяйством с основными и промежуточными складами, которые выполняют роль регуляторов в условиях динамично развивающейся конъюнктуры мирового рынка. В систему товародвижения входят элементы, относящиеся как к внутренней, так и к внешней среде маркетинга.

Отлаженная система товародвижения гарантирует, что срок поставки товара после получения заказа постоянен вне зависимости от дальности транспортировки, а вероятность выполнения заказа в установленный срок превышает 0,9.

Формирование системы международного товародвижения, обеспечивающей достижение целей с минимальными издержками, осуществляется в следующей последовательности:

1. *Обработка заказов.* Товародвижение начинается с получения заказа от клиента. Соответствующий отдел готовит счета-фактуры и рассылает их разным подразделениям фирмы. Отгружаемые изделия сопровождаются отгрузочной и платежной документацией.

2. *Складирование.* Любой фирме приходится хранить товар до момента его продажи. Организация хранения — это необходимый элемент, так как циклы производства и потребления редко совпадают друг с другом.

3. *Поддержание товарно-материальных запасов.* В идеале необходимо иметь запасы товаров в объеме, достаточном для немедленного удовлетворения всех заказов. Однако на практике создание такого объема не представляется возможным. Увеличение товарных запасов будет оправданным лишь в том случае, если сбыт

и, соответственно, доходы возрастут в соответствующих пропорциях.

4. *Транспортировка.* Выбор транспорта перевозчика (железнодорожный, водный, автомобильный, трубопроводный и воздушный) оказывает непосредственное воздействие на уровень цен, своевременность доставки и состояние товаров в момент их прибытия к месту назначения.

Для активизации спроса на товар на зарубежном целевом рынке могут использоваться как ценовые, так и неценовые методы стимулирования (в частности, стимулирование натурой, активное предложение, организация сервиса, техническое обслуживание проданной продукции, реклама товара и т. д.).

16.4. Продвижение товаров и услуг на зарубежные целевые рынки

В современных условиях реализация товара на внешнем рынке не может быть полностью успешной, даже если создан хороший товар, предлагаемый покупателю по привлекательной цене, и обеспечена его доступность для целевых потребителей. В дополнение к этому предприятия должны также осуществлять продвижение товаров и услуг, коммуникации (методы влияния на аудиторию) со своими потребителями (покупателями).

Под *коммуникациями (communication)* в маркетинге понимается *передача информации и мнений в целях воздействия на представления, ожидания и поведение участников рынка, прежде всего потребителей, в соответствии с целями предприятия.* Этим термином охватываются все методы влияния на целевую аудиторию.

Понятие *«международные маркетинговые коммуникации»* связано с деятельностью на внешнем рынке. Элементами системы международных маркетинговых коммуникаций схожи с системой маркетинговых коммуникаций на внутреннем рынке: система состоит из следующих основных элементов: международная реклама (*international advertising*) и пропаганда (*publicity*), стимулирование сбыта на внешнем рынке (*sales promotion*), прямой маркетинг (*direct marketing*), связи с общественностью (*public relations — PR*).

Рассмотрим их более подробно.

Международная реклама и пропаганда. Реклама и маркетинг — два понятия, неотделимые друг от друга, хотя реклама появилась задолго до появления маркетинга.

В зависимости от места проведения различают рекламу на внутреннем рынке (общенациональную), и рекламу на внешнем рынке (международную рекламу). Международная реклама имеет некоторые особенности, однако цели, принципы и средства рекла-

мирования товаров на внутреннем и внешнем рынках во многом схожи.

Сложности рекламной деятельности возрастают тогда, когда предприятие, выступающее одновременно на нескольких рынках, пытается достичь высокого уровня эффективности на каждом из них.

В международной рекламе необходимо в полной мере учитывать особенности языка страны, в которой осуществляется рекламная кампания. В истории есть немало случаев, когда забвение этого правила приводило либо к снижению эффективности рекламной кампании, либо к полному провалу.

При проведении комплексных международных рекламных кампаний большое внимание уделяется их координации, т. е. согласованию времени, географии охвата и целевой направленности отдельных мероприятий, составляющих единое целое. Такая координация осуществляется между рекламодателем, его филиалами и коммерческими агентами в различных странах и регионах, рекламным агентством, обслуживающим рекламодателя, и другими организациями, участвующими в проведении кампании.

Пропаганда (*publicity*) включает использование редакционного, а не платного места и (или) времени во всех средствах массовой информации, доступных для чтения, просмотра или прослушивания существующими или потенциальными клиентами фирмы, для решения конкретной задачи — способствовать достижению поставленных целей.

Стимулирование сбыта на международном рынке товаров и услуг предполагает использование разнообразных средств стимулирующего воздействия на покупателей, продавцов и посредников, которые, в свою очередь, призваны ускорить и (или) усилить ответную реакцию рынка.

Стимулирование продаж имеет многоцелевую направленность. Выбор цели зависит от объекта предстоящего воздействия, которыми могут быть как потребитель (покупатель), так и продавец (стимулирование торгового персонала своего предприятия). Специфический объект стимулирования — торговый посредник, поскольку он является единственным звеном между производителем и потребителем. Средствами стимулирования могут быть зачеты за закупку, бесплатное предоставление товаров, зачеты дилерам за включение товара в номенклатуру, проведение совместной рекламы, выдача премий, проведение торговых конкурсов посредников и т. д.

К средствам стимулирования сбыта на внешнем рынке прибегает большинство организаций, в том числе производители, посредники, торгово-промышленные ассоциации и некоммерческие заведения. При этом следует учитывать, что стимулирование сбыта наиболее эффективно при использовании его в сочетании с рекламой.

Прямой маркетинг (*direct marketing*) исключает предварительное ознакомление покупателя с товаром до момента его доставки.

Он определяется спецификой избранной стратегии сбыта, базирующейся на заказах по почте или телефону, в результате общения с агентами, после знакомства с каталогами и др. В этом случае производитель товара принимает непосредственное участие в распространении нужной ему информации.

К мероприятиям прямого маркетинга относят:

- прямую рекламу (лично вручаемые рекламные материалы и прямую почтовую рекламу, непосредственное общение с клиентами, публичные выступления, использование рекомендаций);
- персональную продажу (работу коммивояжеров, торговых агентов, персонала демонстрационных залов и выставок с каждым отдельным потребителем, демонстрацию товара в реальных условиях пользования);
- телемаркетинг (продажу с помощью видеотекста, телефакса, компьютера, телефона);
- посылочную торговлю по каталогам и прейскурантам.

Наиболее важными преимуществами прямого маркетинга являются простота вхождения в рынок и низкий стартовый капитал. Он дает предпринимателю возможность утвердиться на рынке в короткие сроки, позволяет с минимальными затратами осуществить апробирование товаров и услуг с целью выявления покупательских предпочтений.

Установление связей с общественностью (от англ. *public relations*, буквально — общественные связи) представляет собой управленческую деятельность, направленную на установление взаимовыгодных контактов между производителем продукции и общественностью, выступая при этом движущим механизмом первого закона бизнеса — ориентации на потребителя.

Паблик-релейшнз обычно состоит из четырех взаимосвязанных частей: постановки задач путем анализа и исследования проблемы; разработки программ и сметы; реализации программ; анализа и оценки результатов, возможной доработки программ.

Конечная цель большинства программ паблик-релейшнз — обеспечение надежной репутации предприятия, т. е. создание атмосферы доверия. В отличие от пропаганды (*publicity*), в которой не всегда используются методы, безупречные с точки зрения этики деловых отношений, установление связей с общественностью предполагает соблюдение определенной этики поведения.

Средства, используемые в паблик-релейшнз, разнообразны, в том числе: пресс-конференции, презентации, симпозиумы, некоммерческие статьи, теле- и кинофильмы, радиопередачи, различные юбилейные мероприятия, общественная и благотворительная деятельность, спонсорство и т. д.

Для паблик-релейшнз можно использовать любые события, связанные с успехами предприятия, — необходимо лишь уметь профессионально это преподнести.

Успех многих международных проектов зависит от правильно построенной политики публич-релейшнз, ибо она помогает обеспечить поддержку и сотрудничество с людьми различных культурных, политических и религиозных убеждений.

По мере развития современного общества, особенно в период его перехода в постиндустриальную информационную стадию, когда в осуществлении широкомасштабных проектов, планов и программ в сферах политики, экономики, социальной жизни участвуют широкие массы, учет общественного мнения, умение воздействовать на него, а также гармонизация общественных отношений и связей становятся неперенными условиями социального прогресса.

* * *

В России услуги в области маркетинга начали активно развиваться в конце 80-х гг. XX в. параллельно с развитием рыночных отношений. Однако только в последние 6—7 лет стали появляться предприятия, профессионально занимающиеся маркетинговыми исследованиями. В большинстве случаев они представлены частными фирмами, имеющими в штате специалистов по сбору информации, системному анализу, социологии, экономике. Как показала практика, зарубежные курсы и программы маркетинга, ориентированные на подготовку специалистов для работы в развитой рыночной экономике, недостаточно эффективны в российских условиях.

В 90-х гг. на фоне спада в российской экономике, особенно в отраслях с высокой степенью переработки, а также заметного снижения спроса на отечественную продукцию экспортная сфера превратилась в наиболее крупный и весьма динамичный сектор национальной экономики.

В связи с этим следует отметить необходимость государственного подхода к оказанию маркетинговой помощи российским экспортерам в виде комплекса мер по стимулированию продвижения отечественной продукции на различные зарубежные рынки. К указанным мерам относятся: проведение маркетинговых исследований зарубежных рынков и иностранных покупателей, организация торговых выставок и ярмарок, проведение рекламных кампаний за рубежом и т. д.

На большинстве российских предприятий организация маркетинговой деятельности пока не носит планового характера, и нередки случаи, когда еще до завершения маркетингового исследования необходимость в нем отпадает. Предприятия обращаются с разовыми заказами, которые могут отменяться в процессе выполнения.

Однако спрос на маркетинговые услуги начинают предъявлять все новые и новые группы российских производителей. Нет сомнения в том, что более широкий выход российского капитала на

международные рынки потребует проведения качественных маркетинговых исследований.

Контрольные вопросы и задания

1. Перечислите основные вопросы, возникающие при выработке сбытовой политики предприятия, действующего на внешнем рынке.

2. Охарактеризуйте основные виды сбытовой системы предприятия при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

3. Какие существуют каналы сбыта и в чем их отличительные особенности?

4. Дайте характеристику международной посреднической деятельности.

5. Какие основные элементы международных маркетинговых коммуникаций вы знаете?

6. Какие элементы прямого маркетинга выделяют в маркетинге предприятия, осуществляющего внешнеэкономическую деятельность?

7. Какой, по вашему мнению, должна быть государственная политика России в отношении предприятий, занимающихся внешнеэкономической деятельностью?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Вы завершили изучение курса «Внешнеэкономическая деятельность», рассмотрев широкий круг актуальных проблем развития современной мировой экономики и конкретных, практических форм и методов деятельности в сфере международного бизнеса. Авторы стремились учесть все новое, что появилось в международной экономической практике к концу XX в.

Однако жизнь не стоит на месте. Человечество вошло не только в новое столетие, но и в новое тысячелетие. У нас на глазах происходят кардинальные перемены во всех сферах экономической жизни, а в международной экономической жизни — в особенности. В XXI в. люди будут жить в качественно иной «системе координат». Очевидно, что продолжающиеся процессы глобализации приведут к еще более тесной взаимосвязанности государств мира, хозяйствующих субъектов, да и просто граждан всех стран мира. Огромную роль будет играть при этом информационный фактор. Резко возрастет мобильность международного движения товаров, услуг, объектов интеллектуальной собственности, капитала, рабочей силы. Мировая экономика должна стать экономикой эффективно и динамично реализуемого интеллекта.

Но означает ли это, что мировая экономика в условиях глобализации автоматически придет к общечеловеческой гармонии, смягчению существующих противоречий? Напротив, на рубеже веков международная практика свидетельствует о том, что мы живем в условиях жесткой (а нередко и жестокой) экономической реальности, которая не оставляет места для иллюзий по поводу свободной конкуренции, «свободной игры рыночных сил», равных условий жизни для всех. В целом ряде документов, подготовленных ООН под общим названием «Повестка для XXI века», развивается положение о том, что современный мир со всеми его социально-экономическими системами и укладами находится в глубоком общецивилизационном кризисе, который чреват эколого-экономической и социальной катастрофами.

Одно из наиболее крупномасштабных противоречий современного мира — это противоречие между группой ведущих индустриально развитых стран (стран «золотого миллиарда»), которые стремятся формировать «новый мировой порядок», и всеми остальными странами, которые не «вписываются» в «ядро» мировой экономики и составляют ее периферию. С одной стороны, представляется, что современное индустриально-информационное (или

«новое информационное») общество несет в себе неограниченные возможности, в основе которых лежит достижение невиданного ранее высокого уровня производительности труда на основе новейших технологий XXI в., всесторонней информатизации общества, динамичного развития коммуникаций и средств связи. Все это должно было бы сближать страны мира и обеспечивать их эффективное включение в мировую рыночную систему.

Но это одна — позитивная и конструктивная сторона процесса глобализации современной мировой экономики. На практике этот процесс имеет и свою другую — деструктивную — сторону. Формируемая странами «золотого миллиарда» новая мировая экономическая система оказывается циничной и безжалостной по отношению к странам, целенаправленно отодвигаемым на периферию мирового хозяйства.

Приметы начала XXI в. таковы: растущая нищета значительной части населения многих стран мира; обострение проблемы занятости; социальная деградация; увеличивающийся разрыв между развитием финансовых рынков и реального сектора экономики, финансовые катаклизмы, нередко «сбрасываемые» в развивающиеся страны.

Как отмечают теоретики нового мирового порядка, для того, чтобы мировая рыночная система эффективно функционировала, достаточно использовать в производстве, научно-технической, информационной сферах 20 % ученых, специалистов, работников всех стран мира, обладающих наиболее высокой квалификацией ученых, которые в настоящее время и задействованы странами «золотого миллиарда». Оставшимся же 80 % по существу предлагается жить на началах «благотворительности» со стороны ведущих индустриально развитых стран.

Вполне понятным в этих условиях становится нарастание движения антиглобалистов во многих странах мира (характерно, что в нем участвуют не только представители развивающихся стран, но и стран с переходной экономикой и самих индустриально развитых стран). Огромное значение приобретают и вопросы о месте и роли государств в современной мировой экономике, проблемы национального суверенитета, который для периферийных стран становится все более иллюзорным и условным.

Отрицание этих противоречий современного мира, попытки «укрыться» от них, характерные для последних лет, принижение роли таких авторитетных международных организаций, как ООН, отказ от поиска путей согласия в мировой экономике и политике может в итоге привести к глобальному мировому кризису XXI в. Таковы реалии современного мирового сообщества.

Россия является участником всех этих процессов и частью новой формирующейся глобальной экономики. Вопрос состоит в том, в каком качестве мы сегодня участвуем в развитии мировой эконо-

мики и какова наша роль в дальнейшем: как сырьевого придатка по отношению к странам так называемого «золотого миллиарда» или в ином, более соответствующем потенциалу России качестве.

Безусловно, стратегической для России становится задача участия в мировой экономике на правах эффективно действующего и равноправного члена, восстановления своего авторитета в мировом сообществе как страны, обладающей и в полной мере реализующей свой собственный потенциал развития, и потому осуществляющей собственную, основанную на национальных интересах внешнюю политику.

Добиться этого можно только тогда, когда и государство, и отечественный бизнес — от крупных корпораций до малых предприятий, — и просто граждане России будут основывать свою деятельность на том, что нас всех объединяет — интересы Отечества и его будущее.

Однако одного осознания этого факта недостаточно. Нужно не только знать, но и уметь. Поэтому учиться современному бизнесу, видеть имеющиеся в нем возможности и противоречия, а самое главное, то новое, что в нем рождается, и использовать эффективные формы и методы международного бизнеса — большая и важная практическая задача. Авторы надеются, что свой, пусть и достаточно скромный, вклад они внесли.

Хотя мы и анализируем в основном внешнеэкономическую сферу деятельности, нельзя не видеть, что корни решения многих стоящих перед Россией проблем лежат внутри отечественной экономики. Поэтому кардинальные пути выхода из кризиса и завоевания для нашей страны достойного места в мировой экономике и политике следует искать в правильном выборе той, основанной на современных реалиях модели экономического развития, которая была бы наиболее эффективна для России и в максимальной степени учитывала бы весь комплекс факторов, действующих как во внутренней, так и во внешнеэкономической сферах.

Шагнуть в мировую экономику XXI в. и плодотворно развиваться в новых условиях можно, только существенно повысив эффективность использования своих собственных ресурсов (от материальных до интеллектуальных), внутренних факторов развития, грамотно сочетая их с внешними факторами. Именно в этом случае Россия будет не пассивным наблюдателем, а активным участником преобразований в мировой экономике и политике. Ибо, как говорят специалисты, — глобальная экономика начинается внутри страны.

Авторы желают читателям и самим себе вместе учиться жить и эффективно работать в этой новой, сложной, а потому очень интересной и увлекательной мировой экономике XXI в. и не отставать от тех требований, которые предъявляет нам современный международный бизнес.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	3
Раздел I. Мировая экономика и ее структура	5
Глава 1. Современное мировое хозяйство и международные экономические отношения	5
1.1. Понятие мирового хозяйства. Его основные субъекты	5
1.2. Международное разделение труда и международные экономические отношения	10
1.3. Глобализация мирового хозяйства	13
1.4. Российская Федерация в системе современного мирового хозяйства	15
1.5. Рейтинг России в современной мировой экономике	17
Глава 2. Мировой рынок и его конъюнктура. Ценообразование на мировых товарных рынках	20
2.1. Современный мировой рынок	20
2.2. Конъюнктура мирового рынка	22
2.3. Ценообразование на мировых товарных рынках	27
2.4. Мировые цены и основные виды внешнеторговых цен	33
Раздел II. Международная торговля товарами и услугами	38
Глава 3. Международная торговля товарами и ее регулирование	38
3.1. Международная торговля в системе международных экономических отношений, ее динамика и структура	38
3.2. Государственное регулирование внешней торговли. Внешнеторговая политика	42
3.3. Международное регулирование мировой торговли	48
Глава 4. Внешняя торговля России и ее регулирование	59
4.1. Значение внешней торговли для экономики России. Формирование внешнеторговой политики страны	59
4.2. Динамика, географическая и товарная структура внешней торговли России	60
4.3. Формирование законодательной, нормативно-правовой базы внешней торговли России	66
4.4. Тарифное регулирование внешней торговли	70
4.5. Нетарифные ограничения во внешней торговле и меры по защите внутреннего рынка	74
4.6. Особенности регулирования и проблемы внешней торговли России со странами — членами СНГ	77
4.7. Государственное стимулирование экспорта	79
	301

4.8. Новые тенденции в регулировании внешней торговли России	81
Глава 5. Международный рынок услуг	82
5.1. Услуги в мировой экономике. Классификация услуг	82
5.2. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС)	86
5.3. Международный туризм	87
5.4. Международный рынок транспортных услуг	92
5.5. Международный рынок технологий	99
Раздел III. Международное движение факторов производства	106
Глава 6. Международное движение капитала	106
6.1. Сущность, причины и формы вывоза капитала	106
6.2. Динамика и структура иностранных инвестиций в мировой экономике	112
6.3. Роль свободных (специальных) экономических зон в мировом движении капитала	116
6.4. «Утечка» и «бегство» капитала: мировые тенденции и практика России	119
6.5. Международное движение капитала и проблемы внешнего долга в современной мировой экономике	121
6.6. Регулирование международного движения капитала	124
Глава 7. Иностранный капитал в экономике России	128
7.1. Место и роль иностранного капитала в экономике России	128
7.2. Международное регулирование иностранных инвестиций в России	136
7.3. Законодательная, нормативно-правовая база привлечения и использования иностранных инвестиций в России	139
Глава 8. Международный рынок рабочей силы	151
8.1. Мировой рынок рабочей силы и тенденции его развития на рубеже XX—XXI вв.	151
8.2. Регулирование процессов международной миграции рабочей силы	158
8.3. Россия и международный рынок труда	161
Глава 9. Международная экономическая интеграция	170
9.1. Сущность, формы и этапы международной экономической интеграции	170
9.2. Западноевропейская экономическая интеграция. Европейский Союз (ЕС)	174
9.3. Проблемы экономического сотрудничества стран СНГ	181
Глава 10. Международные экономические и валютно-финансовые организации	187
10.1. Международные экономические организации системы ООН	187
10.2. Международный валютный фонд (МВФ)	191
10.3. Группа Всемирного банка	193
10.4. Региональные банки и фонды развития	199
10.5. Другие виды и формы международных организаций	204

Раздел IV. Валютно-кредитные и финансовые проблемы во внешнеэкономической деятельности	206
Глава 11. Валютные отношения во внешнеэкономической деятельности	206
11.1. Валютный рынок и валютные операции	206
11.2. Проблемы валютного риска	217
11.3. Порядок продажи и покупки иностранной валюты на российском валютном рынке	220
Глава 12. Кредитование внешнеэкономической деятельности	223
12.1. Основные формы кредитования внешнеэкономической деятельности в России	223
12.2. Проектное финансирование	227
12.3. Лизинг как форма кредитования внешнеэкономической деятельности	232
12.4. Факторинг и форфетирование в системе кредитования внешнеэкономической деятельности	234
Раздел V. Управление внешнеэкономической деятельностью	236
Глава 13. Система управления внешнеэкономической деятельностью в Российской Федерации	236
13.1. Становление российской системы управления внешнеэкономической деятельностью	236
13.2. Законодательные акты, регулирующие внешнеэкономическую деятельность в Российской Федерации	243
Глава 14. Договор международной купли-продажи товаров	251
14.1. Порядок заключения договора международной купли-продажи товаров	251
14.2. Базисные условия поставки товара	257
14.3. Содержание договора международной купли-продажи товаров	264
Раздел VI. Маркетинг во внешнеэкономической деятельности	274
Глава 15. Маркетинг во внешнеэкономической деятельности: основные положения	274
15.1. Понятие и сущность маркетинга	274
15.2. Особенности проведения международных маркетинговых исследований	278
15.3. Конкуренция на мировом рынке товаров и услуг	280
15.4. Стратегии внешнеэкономической деятельности	283
Глава 16. Оперативный маркетинг во внешнеэкономической деятельности	285
16.1. Понятие и содержание оперативного маркетинга	285
16.2. Экспортно-товарная политика предприятия	287
16.3. Способы проникновения на внешние рынки	289
16.4. Продвижение товаров и услуг на зарубежные целевые рынки	293
Заключение	298

Учебное издание

**Смитенко Борис Михайлович,
Поспелов Валентин Кузьмич,
Карпова Светлана Васильевна,
Супрунович Борис Павлович,
Эскиндаров Мухадин Абдурахманович,
Комиссарова Людмила Ильинична**

Внешнеэкономическая деятельность

Учебник

Редакторы *В. М. Щербакова, Ю. Н. Лаврухин*
Технический редактор *Е. Ф. Коржуева*

Компьютерная верстка: *Е. Ю. Матвеева, Л. М. Беляева*

Корректоры *Н. Т. Захарова, Т. М. Власенко*

Изд. № 104102773. Подписано в печать 22.11.2006. Формат 60×90/16. Гарнитура «Таймс». Печать офсетная. Бумага тип. № 2. Усл. печ. л. 19.0. Тираж 3 000 экз. Заказ № 5857.

Издательский центр «Академия». www.academia-moscow.ru

Санитарно-эпидемиологическое заключение № 77.99.02.953.Д.004796.07.04 от 20.07.2004. 117342, Москва, ул. Бутлерова, 17-Б, к. 360. Тел./факс: (095)330-1092, 334-8337.

Отпечатано с электронных носителей издательства.

ОАО "Тверской полиграфический комбинат", 170024, г. Тверь, пр-т Ленина, 5.

Телефон: (4822) 44-52-03, 44-50-34, Телефон/факс: (4822) 44-42-15

Home page - www.tverpk.ru Электронная почта (E-mail) - sales@tverpk.ru



7 0 9 7 8 - 5 - 7 6 9 5 - 3 7 7 6 - 9 (134) (2 -)
и Внешнеэкономическая деятельн.



43550

293.00

«Книжный магазин "Финансис»

ВНЕШНЕ - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В книге вы найдете ответы
на многие вопросы становления
и развития внешнеэкономической
деятельности предприятий России
в весьма сложных условиях
современной хозяйственной жизни.

31BS20

Мировая экономика

Внешнеэкономическа...

Внешнеэкономическая деятельность



* 0 0 0 1 3 8 1 6 *

ISBN 978-5-7695-3776-9



9 785769 537769

Издательский центр
«Академия»

www.academia-moscow.ru