

БАКАЛАВРИАТ

# МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

УЧЕБНИК



Электронно-  
Библиотечная  
Система

znanium.com

33м(07)  
м431

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ – БАКАЛАВРИАТ

серия основана в 1996 г.



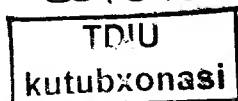
# МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

УЧЕБНИК

*Второе издание*

Под ред. доктора экономических наук, профессора Б.М. Смитиенко

834043



ОНТУ

*Допущено  
Министерством образования и науки  
Российской Федерации в качестве учебника  
для студентов высших учебных заведений,  
обучающихся по специальности  
«Мировая экономика»*

Электронно-  
Библиотечная  
  
znanium.com

*Соответствует  
Федеральному государственному  
образовательному стандарту  
3-го поколения*

Москва  
ИНФРА-М  
2014

33 М (07)

УДК 336.6(075.8)

ББК 65.053я73

М43

ФЗ Издание не подлежит маркировке  
№ 436-ФЗ в соответствии с п. 1 ч. 1 ст. 11

М43 **Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. Б.М. Смитиенко. — 2 изд. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 528 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10/12737/2366 (www.doi.org).**

ISBN 978-5-16-003357-0 (print)

ISBN 978-5-16-100791-4 (online)

В учебнике рассматриваются проблемы мирового хозяйства начала XXI в.: система международных экономических отношений и закономерности ее развития, современный мировой рынок, международная торговля товарами и услугами, международное движение факторов производства и др. Особое внимание уделяется теориям развития мирового хозяйства.

Для студентов экономических факультетов университетов и экономических вузов.

ББК 65.053я73

ISBN 978-5-16-003357-0 (print)

ISBN 978-5-16-100791-4 (online)

© Коллектив авторов, 2005, 2008

## **ВВЕДЕНИЕ**

---

Одной из важнейших тенденций в развитии современного рыночного хозяйства является его постоянно развивающаяся и приобретающая новые черты, особенности и формы интернационализация. Начавшись с относительно простых форм и незначительных масштабов международного экономического взаимодействия, интернационализация хозяйственной жизни к началу XXI в. достигла своей высшей стадии — глобализации экономики, когда многие процессы, развивающиеся в сфере международных экономических отношений, вышли на общемировой — глобальный уровень, а само мировое хозяйство все больше приобретает черты единой экономической целостности.

В этих новых условиях глобализации экономики сложилась, функционирует и постоянно развивается современная система международных экономических отношений, с одной стороны, наследующая те тенденции, которые проявились в XX столетии, а с другой — отражающая совершенно новые явления, которые вошли в экономическую жизнь мирового сообщества уже на рубеже двух столетий и даже двух тысячелетий. Вне всяких сомнений, XXI в. принесет совершенно новые формы международных экономических отношений, о части которых сегодня мы можем говорить лишь в предположительном плане. В новом столетии люди уже будут жить в совершенно новой «системе координат» экономической жизни, хотя некоторые тенденции в этой области (связанные, например, с резким возрастанием международного информационного обмена) отчетливо проявляются и в настоящее время. Резко возрастет мобильность (в реальном и виртуальном выражении) международного движения товаров, услуг, объектов интеллектуальной собственности, капитала, рабочей силы. Можно полагать, что система международных экономических отношений объективно должна стать системой эффективно реализуемого в интернациональной сфере интеллекта.

Хочется надеяться на то, что в мировом сообществе в целом и в экономической подсистеме этого сообщества будет реализован потенциал созидания и творческого сотрудничества, а не потенциал обострения противоречий и разрушения.

Предлагаемый вниманию читателей учебник подготовлен в соответствии с действующим Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования по специальности «Мировая экономика». Однако жизнь объективно вносит свои коррективы как в саму систему международных экономических отношений, составляющих предмет настоящего учебника, так и в систему высшего образования в нашей стране, которая после присоединения России к Болонскому процессу изменяется, перестраивается для того, чтобы соответствовать новым требованиям современного высшего образования по самым высоким мировым стандартам.

Все эти новые моменты попытались учесть авторы предлагаемого вниманию читателей учебника. Поэтому помимо вопросов, отражающих действующий Государственный образовательный стандарт по специальности «Мировая экономика», в него были включены новые проблемы, отражающие реалии международных экономических отношений сегодняшнего дня, место России в изменяющейся мировой экономике, предстоящее (на конец 2007 г.) вступление нашей страны во Всемирную торговую организацию и другие проблемы. Авторы надеются, что в какой-то степени поставленные ими перед собой задачи в этой области им удалось решить. Судить об этом читателям учебника.

Работа подготовлена коллективом профессоров и преподавателей кафедры мировой экономики и международных валютно-кредитных отношений ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации» под руководством и редакцией Заслуженного работника высшей школы РФ, д.э.н., проф. Б.М. Смитиенко в составе: д.э.н., проф. Б.М. Смитиенко (ответственный редактор, введение, главы 1, 3–6, 8–15, 16 (параграф 16.3), 17–21, 25–27, 29–31, заключение); к.э.н., доц. Л.И. Комиссарова (глава 21); к.полит.н., проф. Н.В. Лукьянович (параграфы 14.2 и 14.3); к.э.н., проф. М.Б. Медведева (параграф 12.4); д.э.н., проф. И.Н. Платонова (главы 22, 23); д.э.н., проф. В.К. Поспелов (главы 7, 16 (параграфы 16.1 и 16.2), 24, 28); к.э.н., доц. С.М. Романов (глава 2); к.геогр.н., проф. Б.П. Супрунович (главы 11–15); д.э.н., проф. М.А. Эскиндаров (глава 1); д.э.н., проф. Б.А. Хейфец (Институт экономики РАН) (глава 19).

## Раздел I

# МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО НАЧАЛА XXI В. СИСТЕМА СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ЕЕ РАЗВИТИЯ

Предметом курса «Международные экономические отношения» является система международных экономических отношений начала XXI столетия в их сложной и противоречивой взаимосвязи и взаимодействии, реализующаяся в конкретных формах, методах и средствах современного международного бизнеса.

Наш анализ мы начинаем с рассмотрения сущности, общих черт и характеристик современного мирового хозяйства и развивающихся в его рамках международных экономических отношений. На протяжении XX в. и в начале XXI в. международные экономические отношения кардинальным образом изменились, в них появились новые черты и особенности, которые мы проанализируем в первых главах нашего учебника. Одной из главных особенностей современных международных экономических отношений является то, что к началу XXI в. они отражают черты принципиально нового процесса — глобализации всех сторон общественной жизни (экономической, политической, социальной, духовной).

## Глава 1

# СИСТЕМА СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

---

### 1.1. СОВРЕМЕННОЕ МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО, ЕГО ОСНОВНЫЕ СУБЪЕКТЫ

В ходе своего исторического развития рыночное хозяйство вырастает за национальные границы и приобретает черты *интернационализации хозяйственной жизни*, выражающейся в постоянном

возрастании международной взаимосвязи и взаимозависимости различных стран и регионов мира, хозяйствующих субъектов различного уровня — от малых предприятий до крупнейших международных корпораций. Предпринимавшиеся в отдельных странах попытки замкнутого, автаркического развития к успехам в экономической области не привели. В результате к началу XXI в. в мире практически не было стран, искусственно изолирующих себя от мирохозяйственных связей. Бесспорным фактом современного развития становится нарастание экономической целостности мира, глобализация экономики.

Вместе с тем интернационализация хозяйственной жизни протекает в сложных и противоречивых формах — тенденции усиления взаимосвязи хозяйствующих субъектов в ходе экономического развития сопровождаются и противоположно направленными тенденциями распада — не только союзов государств, их экономических и политических группировок, но и самих национальных государств, тенденциями сокращения и даже разрыва взаимных экономических связей между государствами (нередко по чисто политическим причинам).

Каковы же основные формы проявления интернационализации хозяйственной жизни?

1. Это прежде всего 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 фундаментальные, крупномасштабные проблемы, решение которых имеет общее значение для всего человечества, — *глобальные проблемы современности* (в их числе экологическая, топливно-сырьевая и энергетическая, демографическая, продовольственная (в более широком контексте — проблема нищеты)).

2. В течение длительного периода сформировались, приобрели огромные масштабы и продолжают развиваться потоки *международной торговли товарами и услугами*.

3. Значительные масштабы приобрела *международная миграция рабочей силы*, формируется *мировой рынок рабочей силы*.

4. По мере углубления международного разделения труда начинают формироваться и функционировать *системы международного производства, международной специализации и кооперации производства*, в рамках которых взаимодействуют на постоянной осно-

ве производственные предприятия, научно-технические, внедренческие, сбытовые организации различных стран.

5. Все более развитой становится *транспортная инфраструктура и инфраструктура связи (коммуникационная инфраструктура) мирового хозяйства*.

6. К концу XX в. формируются элементы *единого мирового информационного пространства*, все 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 разветвления процесса интернационализации хозяйственной жизни формируется и развивается *мировое хозяйство*, которое к настоящему времени представляет собой *систему 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*:

1. В основе его становления и развития лежат объективные закономерности интернационализации рыночного хозяйства, «вырастающего» за национальные рамки.

2. Мировое хозяйство — это многоукладное и многомерное (многоуровневое) хозяйство, в рамках которого взаимодействуют между собой хозяйствующие субъекты различного уровня (от физических лиц (индивидуалов) и малого бизнеса до транснациональных корпораций глобального масштаба и глобальных стратегий).

3. Для мирового хозяйства характерны множественность субъектов и их взаимодействие на основе собственных экономических интересов.

4. В итоге в мировом хозяйстве сосуществуют две противоречивые тенденции к:

- гармоничному взаимодействию государств и других субъектов мирового хозяйства;
- обострению конкурентной борьбы между хозяйствующими субъектами.

К *основным субъектам мирового хозяйства* относятся:



- государства (среди которых различаются 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) во многих странах мира и которые оперируют на экономическом пространстве различных государств, целых 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.

#### *А. Государства — субъекты мирового хозяйства.*

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

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

В качестве критерия отнесения страны к той или иной группе рассматривается характер ее экономики (является ли она рыночной или переходной), а также уровень ее социально-экономического развития (который определяется прежде всего величиной ВВП на душу населения, отраслевой структурой ВВП, уровнем и качеством жизни населения страны). Однако этот критерий не всегда применяется достаточно последовательно.

Поэтому, например, в *первую группу — стран с развитой рыночной экономикой* в разных источниках включается неодинаковое число стран.

Как правило, во всех случаях к этой группе относят США и Канаду, страны Европейского союза (ЕС — *European Union, EU*) (в его составе в 2007 г. было уже 27 государств, различия в уровнях социально-экономического развития которых остаются весьма значительными), а также Японию, Израиль, Австралию и Новую Зеландию. В публикациях Международного валютного фонда, например

в *World Economic Outlook*, в эту группу также включаются Исландия, Кипр, Норвегия, Швейцария и так называемые «новые индустриальные страны Азии» — Республика Корея, Сингапур, Гонконг и Тайвань. (Однако, как известно, Гонконг с 1998 г. интегрируется в политическую систему КНР, а Тайвань рассматривается китайским руководством как ее составная часть.) 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 2007*, группа стран с развитой рыночной экономикой дается в «расширенном формате»: к ней, помимо стран ОЭСР (кроме Мексики, Республики Корея и Турции), отнесены Андорра, Израиль, Кипр, Латвия, Литва, Лихтенштейн, Мальта, Монако, Сан-Марино, Словения, Эстония, а «новые индустриальные страны Азии» включены в группу развивающихся стран и территорий.

Увеличение числа стран ЕС в мае 2004 г. до 25, а затем в январе 2007 г. до 27 ведет к некоторой корректировке состава и численности группы стран с развитой рыночной экономикой.

Развитые страны с рыночной экономикой являются ведущей группой стран в современном мировом хозяйстве и определяют основные тенденции, направления и механизм его развития. Наибольшую роль при этом играют семь экономически наиболее мощных и политически наиболее влиятельных стран («большая семерка» — *Group of Seven, G-7*) — США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Канада, Италия. Эти страны играют определяющую роль в ведущих интеграционных объединениях мира (в Европейском союзе — Германия, Франция, Великобритания, Италия; в Североамериканском соглашении о свободной торговле (НАФТА — *North American Free Trade Agreement, NAFTA*) — США, Канада, а также Мексика). В последние годы в регулярных совещаниях стран «большой семерки», на которых обсуждаются узловые проблемы мировой экономики и политики, принимает участие и Россия, что дает основания для утверждений о том, что «большая семерка» трансформировалась в «большую восьмерку». В настоящее время стоит проблема расширения состава «большой восьмерки» с учетом возрастания роли в мировой экономике Китая, Индии, Бразилии и реального представительства развивающихся стран в решении современных мировых проблем. Обсуждаются также предложения о расширении состава постоянных членов Совета Безопасности ООН.

Наиболее представительной является вторая группа стран, объединяющая более 130 государств, — *развивающиеся страны и территории с рыночной экономикой*. В ее состав в 2007 г. входили большинство стран Азии, Африки, Океании, Латинской Америки, а также часть республик бывшей федеративной Югославии. По своей структуре эта группа весьма неоднородна — в ее состав входят как относительно экономически развитые страны (в том числе так называемые «*новые индустриальные страны*» или «*страны догоняющего развития*»), так и страны со средним (для данной группы стран) уровнем экономического развития, а также так называемые «*наименее развитые страны*» (*less developed countries, LDCs*), которые вместе взятые нередко определяют как «*периферию*» современного мирового хозяйства. К этой последней подгруппе относят более 40 стран, в которых проживает более 500 млн человек.

Внутри группы развивающихся стран и территорий идет постоянный процесс дифференциации. Некоторые из новых индустриальных стран, например Мексика и Республика Корея, достигли такого высокого уровня развития, что дало основания для принятия их в состав Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которая наиболее широко объединяет все ведущие развитые страны с рыночной экономикой, тем самым формально изменился и статус этих двух государств. Республика Словения вошла в состав ЕС и даже в 2007 г. в состав так называемой «*зоны евро*» (см. подробнее гл. 25). С другой стороны, в подгруппе наименее развитых стран происходит усиление отставания некоторых из ее участников даже от средних показателей для группы развивающихся стран в целом.

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

Третья группа — *страны с переходной экономикой*. К ней традиционно относились страны Центральной и Восточной Европы, бывшие республики СССР (в том числе и Россия). Из группы стран с переходной экономикой некоторые государства в последние годы

были приняты в состав ОЭСР (Чехия, Польша, Венгрия), тем самым повысился их статус.

Помимо отмеченной классификации проводится и классификация по уровню доходов. Это деление носит 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 — *International Bank for Reconstruction and Development, IBRD*) 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.

В последние годы при оценке процессов, протекающих в мировом хозяйстве, и, соответственно, места и роли в них отдельных государств, учитывая динамизм экономического развития и относительную схожесть решаемых проблем, выделяют такую специфическую группу стран, как «страны БРИК» (Бразилия, Россия, Индия, Китай) (*Brasil, Russia, India, China — BRIC*).

Второй группой субъектов современного мирового хозяйства являются *международные организации и международные финансовые центры*. К ним можно отнести прежде всего ООН и ее институты, Международный валютный фонд (МВФ) и группу Всемирного банка (Международного банка реконструкции и развития, МБРР), Всемирную торговую организацию (ВТО), контролирующую к началу 2008 г. около 95% современной международной торговли товарами, региональные международные организации (например, ЕС, НАФТА, действующее на территории бывшего СССР Содружество Независимых Государств (СНГ — *Commonwealth of Independent States, CIS*), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР — *European Bank for Reconstruction and Development, EBRD*) и др.

Значительной по масштабам является деятельность международных финансовых центров (или альянсов). В последние 20 лет XX в. межстрановые (трансграничные) финансовые потоки возросли в 4 раза быстрее международной торговли товарами. По оценкам МВФ, в конце XX столетия 5–6 спекулятивных финансовых фондов были способны мобилизовать до 900 млрд долл., что

позволяло разрушить валютно-финансовую систему той или иной страны.

Субъектами мирового хозяйства являются и *национальные предприятия (компании) различного уровня* — от предприятий малого бизнеса до самых крупных предприятий, работающих 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.

Огромную роль в современном мировом хозяйстве играют *транснациональные корпорации (ТНК)*. Согласно докладу о мировых инвестициях за 2007 г. ЮНКТАД в 2006 г. в мировом хозяйстве действовали 78 тыс. ТНК (в 2001 г. — 65 тыс. ТНК) с 780 тыс. филиалов в различных странах мира (принципиальным критерием, отличающим ТНК от обычных корпораций, является осуществление ими инвестиций в других странах мира). Но наиболее мощными из них являются примерно 10% таких корпораций, среди которых выделяются ТНК с глобальными масштабами деятельности. О масштабности деятельности ТНК свидетельствует тот факт, что в 2006 г. в зарубежных филиалах ТНК было задействовано 72,6 млн работников по сравнению с 24 млн в 1990 г.; объем их продаж, составлявший 18 трлн долл., в 2006 г. превысил 25 трлн долл.; за тот же период накопленный суммарный объем вывезенных ТНК прямых иностранных инвестиций вырос с 1,8 трлн до 12,5 трлн долл.<sup>1</sup>

Субъектами мирового хозяйства, роль которых нередко не замечается, являются *физические лица (индивидуалы)*. Между тем есть немало примеров внешнеэкономической деятельности индивидуалов, когда масштабы совершаемых ими операций в итоге оказываются огромными. Например, достаточно распространенной для развивающихся стран и стран с переходной экономикой является внешнеторговая деятельность так называемых «челноков», масштабы экспортно-импортных операций которых нередко занимают весьма внушительную долю во внешней торговле (во внешней торговле России с начала 90-х гг. XX в. максимальной доля неорганизованного импорта («челноков») в общем импорте страны была в

<sup>1</sup> Доклад о мировых инвестициях. 2007. Транснациональные корпорации, добывающая промышленность и развитие: Обзор. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. Организация Объединенных Наций, Нью-Йорк и Женева, 2007. С. 4–6.

1996 г. — 30,2% (свыше 20 млрд долл.)). Весьма существенной оказывается роль в международном бизнесе таких «индивидуалов», как, например, Джордж Сорос, активно играющий на мировых валютных рынках, есть многочисленные примеры деятельности так называемых «хакеров», успешно оперирующих в международном компьютерном и банковском бизнесе, и т.д.

В целом же современное мировое хозяйство представляет собой очень сложную, «мозаичную» картину. Карта современного мира, представленная страновой структурой (политическая карта мира), становится иной, если мы посмотрим на нее с позиций охвата мирового хозяйства ведущими ТНК, особенно корпорациями глобального масштаба — «мировая экономика корпораций».

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 интегрирующимся в нее с 1998 г. Гонконгом, а также Тайванем и многочисленной китайской диаспорой за рубежом (так называемые китайцы-хуацяо).

Как уже отмечалось в данной главе, в мировом хозяйстве сосуществуют две противоречивые тенденции:

- к гармоничному взаимодействию государств и других субъектов мирового хозяйства;
- к обострению конкурентной борьбы между хозяйствующими субъектами.

Действительно, объективно сам процесс интернационализации экономической жизни, снятия административных и экономических барьеров, либерализации внешнеэкономических связей и экономического сближения стран предполагает поиск путей гармонизации современного мирового хозяйства, направлений и форм гармоничного взаимодействия субъектов мирового хозяйства на основе взаимного учета интересов.

Однако реальная практика развития мирового хозяйства свидетельствует о том, что процесс интернационализации экономической жизни протекает в очень сложных и противоречивых формах и сопровождается обострением конкурентной борьбы между хозяйствующими субъектами — странами современного мира и их группировками, национальным бизнесом — от малых предприятий до наиболее крупных корпораций, ТНК и банками.

## 1.2. ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ И СИСТЕМА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

В процессе своей деятельности на мировой экономической арене субъекты мирового хозяйства вступают в определенные экономические отношения — *международные экономические отношения*, которые представляют собой в широком смысле *систему хозяйственных связей между национальными экономиками отдельных стран, представленными различными хозяйствующими субъектами, а также международными экономическими организациями и финансовыми центрами.*

Развитие международных экономических отношений зависит от целого ряда факторов:

а) *естественных факторов* (природно-климатических, демографических и др.). Очевидно, например, что для того чтобы стать крупным экспортером нефти или природного газа, страна должна располагать соответствующими запасами данных видов природных ресурсов. Несмотря на все научно-технические достижения последних десятилетий, в основе высокопроизводительного сельского хозяйства в различных странах и, соответственно, динамичного экспорта сельскохозяйственной продукции тем не менее лежат благоприятные природно-климатические условия. Нельзя не учитывать и ту существенную роль, которую в мировой экономике играют демографические факторы;

б) *приобретенных факторов* (производственных, научно-технических, политических, социальных, национально-этнических, религиозных). Очевидна огромная роль общеполитических факторов развития международных экономических отношений, когда, например, происходит «потепление» во взаимоотношениях стран мира или напротив резкое обострение (вплоть до военных конфликтов). Научно-технический и производственный факторы играют определяющую роль в развитии практически всех форм современных международных экономических отношений. Чрезвычайно велика и роль социальных, национально-этнических и даже религиозных факторов (например, межконфессиональных отношений как во взаимодействии различных стран, так и внутри отдельных государств и т.д.).

В начале XXI в. к *основным формам международных экономических отношений* относились:

- международная торговля товарами;
- международная торговля услугами;

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

Одной из самых «старых», традиционных форм международных экономических отношений является международная торговля товарами, зародившаяся и получившая свое развитие много столетий назад, в древних цивилизациях и государствах мира.

С течением времени международная торговля дополняется другими формами международных экономических отношений, многие из которых получили свое развитие уже в XX — начале XXI в.

Иногда к формам международных экономических отношений относят еще и *международную экономическую интеграцию* (ей посвящена специальная глава настоящего учебника). Авторы не разделяют подобную точку зрения, полагая, что международная экономическая интеграция — это синтетический процесс, включающий в себя практически все существующие в настоящее время формы международных экономических отношений (от международной торговли товарами и услугами до международного информационного обмена).

В современных условиях различные формы международных экономических отношений тесно взаимосвязаны и активно взаимодействуют между собой. Так, к началу XXI в. примерно 80% внешнеторговых операций осуществлялось на кредитной основе (т.е. в данном случае международная торговля товарами взаимодействовала с международными валютно-кредитными и финансовыми отношениями); 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 международная специализация и кооперация производства; наконец, всю совокупность международных экономических отношений «пронизывает» активный и постоянно расширяющийся международный информационный обмен. Эта растущая взаимосвязанность



форм международных экономических отношений, их все более органичное и интенсивное взаимопроникновение позволяет рассматривать их как формирующуюся и развивающуюся *систему международных экономических отношений*.

Современная мировая экономика — это рыночная экономика. Поэтому встает вопрос о том, как реализуются основные положения рыночной экономики в системе международных экономических отношений. В классической схеме рыночной экономики к таким закономерностям относятся: множественность субъектов складывающихся при этом отношений (продавцов и покупателей); определяющее воздействие на развитие рыночных отношений со стороны спроса и предложения; развитие конкуренции.

Все эти общие положения рыночной экономики реализуются и в системе современных международных экономических отношений, однако при этом проявляется определенная специфика мировой экономики. Так, в сфере мировой экономики резко возрастает множественность участвующих в рыночных отношениях субъектов, при этом существенно расширяется свобода (инвариантность) выбора партнеров (стран и их союзов (группировок), международных организаций, корпоративного бизнеса, физических лиц) и форм экономических отношений. Та же большая широта самой сферы отношений, участвующих в ней субъектов и действующих форм и факторов проявляется и в действии спроса и предложения в мировой экономике. Наконец, значительно шире становится сфера конкурентной борьбы, а сама международная конкуренция становится более интенсивной и жесткой по сравнению с конкурентной борьбой в рамках национальной экономики.

Однако реальности современных международных отношений таковы, что здесь проявляется и значительно более высокая монополизация (олигополизация) экономических отношений. Мы найдем при этом немного примеров «свободной (чистой)» конкуренции, поскольку «правила игры» в международных экономических отношениях определяют наиболее сильные «игроки» — ведущие страны мира, ведущие ТНК и банки с глобальными масштабами деятельности, наиболее авторитетные международные организации. В сфере международных экономических отношений, наконец, по сравнению с национальными экономиками отдельных стран существенно более значительно воздействие политических факторов. Роль государств, их институтов и союзов в мировой экономике, несмотря на определенную либерализацию международных экономических отношений в последние годы, остается весьма зна-

чительной. Поэтому в последующих разделах настоящего учебника большое внимание будет уделено конкретным формам экономической политики, проводимой государствами в сфере международных экономических отношений.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

### 1. Укажите верные суждения.

Системность современных международных экономических отношений — это:

- а) усиление культурных взаимосвязей между различными странами;
- б) создание межстрановых систем международной специализации и кооперации производства;
- в) усиление взаимосвязанности и взаимообусловленности современных международных экономических отношений;
- г) формирование и развитие национальных экономических систем отдельных стран.

### 2. Укажите верные суждения.

ОЭСР объединяет в своем составе:

- а) наименее развитые страны;
- б) страны с переходной экономикой;
- в) ведущие страны с развитой рыночной экономикой;
- г) развивающиеся страны.

### 3. Укажите верные суждения.

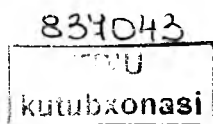
В соответствии с данными доклада ЮНКТАД 2007 г. о мировых инвестициях 2006 г. в мировой экономике действовали:

- а) 10 тыс. ТНК;
- б) 500 ТНК;
- в) 300 тыс. ТНК;
- г) 78 тыс. ТНК;
- д) 80 ТНК.

### 4. Укажите верные суждения.

В соответствии с данными доклада ЮНКТАД 2007 г. о мировых инвестициях в мировой экономике 2006 г. действовали:

- а) 15 тыс. зарубежных филиалов ТНК;
- б) 100 тыс. зарубежных филиалов ТНК;
- в) 780 тыс. зарубежных филиалов ТНК;
- г) 300 тыс. зарубежных филиалов ТНК;
- д) 1,5 млн зарубежных филиалов ТНК.



**5. Отметьте страны, входящие в ОЭСР:**

- а) Бангладеш;
- б) Эфиопия;
- в) Франция;
- г) Украина;
- д) Италия;
- е) Белоруссия;
- ж) Казахстан.

**6. Отметьте в следующем списке региональные экономические организации:**

- а) ЕС;
- б) НАТО;
- в) ОБСЕ;
- г) НАФТА;
- д) ЭКОСОС.

**7. Отметьте в следующем списке основные глобальные проблемы современности:**

- а) проблема либерализации современной международной торговли;
- б) экологическая проблема;
- в) проблема функционирования международных организаций системы ООН;
- г) демографическая проблема;
- д) проблема развития современного мирового рынка услуг.

**8. Укажите в следующем списке основных субъектов международных экономических отношений:**

- а) ТНК;
- б) благотворительные организации с международными масштабами деятельности;
- в) конфессиональные организации различных стран;
- г) международные экономические организации.

**9. Отметьте формы современных международных экономических отношений:**

- а) сотрудничество между странами в области культуры и искусства;
- б) международная торговля товарами и услугами;
- в) межконфессиональное сотрудничество;
- г) международная специализация и кооперация производства;
- д) решение сотрудничающими странами проблем разоружения;
- е) международное научно-техническое сотрудничество и обмен научно-техническими результатами.

## Глава 2

# МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА — МАТЕРИАЛЬНАЯ ОСНОВА РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА НАЧАЛА XXI В.

---

---

### 2.1. СУЩНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА

Международное разделение труда — объективная материальная основа международного обмена товарами и услугами, технологиями и знаниями, база развития производственного, научно-технического, торгового и иного сотрудничества между странами мира независимо от их экономической развитости и положения в мировой экономике.

Сущность международного разделения труда проявляется в единстве двух процессов — расчленения процесса производства и последующего его объединения. В специализации различных видов трудовой деятельности в отдельных странах и в дальнейшем их взаимодействии и взаимодополнении — основное содержание международного разделения труда.

Международное разделение труда является средством экономии затрат общественного труда, основой рационализации мировых и национальных производительных сил, обеспечивает формирование оптимальных международных воспроизводственных пропорций на отраслевом и территориально-страновом уровне.

Исторически и логически международное разделение труда — элемент общей системы общественного разделения труда, продолжение его развития внутри отдельных стран. В свою очередь, международное разделение труда активно воздействует на развитие производительных сил и производственных отношений, оказывает существенное воздействие на внутринациональные формы разделения труда.

В мировом хозяйстве выделяются *три вида разделения труда*:

- *общее* — по сферам производства и отраслям народного хозяйства (отраслевая специализация). Отсюда вытекает ранее сложившееся в мировом хозяйстве традиционное деле-

ние экспортеров на индустриальные, сырьевые, аграрные и т.п.;

- *частное* — базирующееся на производстве отдельных видов конечной продукции и услуг (предметная специализация);
- *единичное* — основанное на специализации производителей на изготовлении отдельных деталей, узлов, компонентов конечной продукции (поузловая и поддетальная специализация) и на отдельных стадиях (в их взаимосвязи) технологического процесса (технологическая специализация).

С прогрессом производства частное и единичное разделение труда в значительной степени переплетаются и дополняют друг друга, становятся все более многообразными и дробными. С другой стороны, на основе производства отдельных узлов и деталей нередко возникают предпосылки производства новых видов продукции и даже «отпочкования» от сложившихся уже отраслей новых отраслей производства.

Основным побудительным мотивом участия в международном разделении труда для стран мирового сообщества является получение экономических выгод. В самом общем виде эти выгоды состоят в следующем: на мировой рынок поступают те товары, услуги, технологии и т.п. данной страны, национальные издержки производства которых ниже мировых, а ввозятся те результаты производства, национальные издержки на которые выше мировых<sup>1</sup>.

На такую закономерность взаимоотношений наций указывали еще основоположники классической буржуазной политической экономии английские экономисты А. Смит и Д. Рикардо. Обосновывая взаимовыгодность международной торговли, А. Смит, в частности, писал: «Если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии изготовлять его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть продукта нашего современного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом». Доказывая необходимость введения свободной торговли между государствами, Д. Рикардо сформулировал положение о том, что каждая страна извлекает выгоду от развития внешней торговли на различиях в издержках по производству товаров. При этом он дополнил теорию А. Смита положением об

---

<sup>1</sup> Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. М., 1962. С. 333.

относительном преимуществе в издержках, которое состоит в целесообразности специализации стран на производстве той продукции, по которой они имеют наибольшие преимущества в издержках<sup>1</sup>.

Действительно, стране выгодно продавать те товары, национальные издержки производства которых относительно меньше, чем по другим товарам, и импортировать товары, издержки производства которых в данной стране относительно выше.

Суть вопроса состоит в том, что все товары, поступающие на мировой рынок, независимо от национальной принадлежности участвуют в формировании мировых цен и обмениваются в пропорциях, подчиняющихся законам мирового рынка.

В ходе международного обмена товарами и услугами в любой стране, участвующей в международном разделении труда, обеспечиваются получение разницы (выгоды) между интернациональной и национальной стоимостью экспортируемых и импортируемых товаров и услуг, а также экономия национальных затрат на отказе от внутреннего производства товаров и услуг за счет их относительно дешевого импорта.

Международное разделение труда, являясь функцией развития производительных сил и международных экономических отношений, создает объективные условия для усиления взаимосвязи и взаимозависимости воспроизводственных процессов стран мира, порождает стимулы к взаимовыгодному экономическому сотрудничеству, расширяет пределы интернационализации производства до общемировых масштабов. Таким образом, в основе процесса глобализации экономики лежит качественно новый уровень международного разделения труда.

Своеобразие современного этапа международного разделения труда состоит в том, что в ходе своего развития все страны (прежде всего ведущие индустриально развитые и так называемые страны «догоняющего развития») стремятся на основе максимального использования имеющихся у них возможностей в ходе конкурентной борьбы «встроить» национальную экономику или ее элементы в мировой воспроизводственный процесс и отстаивать, а по возможности и расширять свою «нишу» («сегмент») в международном разделении труда.

---

<sup>1</sup> Рикардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения. Т. I. М., 1955. С. 116–117.

Исторически выход воспроизводственного процесса за пределы национального хозяйственного пространства постепенно становится настоящей необходимостью экономического развития. Национальные хозяйства оказывались все более связанными с внешним миром, все более «открытыми» по отношению к нему. Открытость экономики выступает как антипод автаркии, т.е. экономики самообеспечения опоры на собственные силы в ее крайних проявлениях. Становление открытой экономики — объективная тенденция мирового развития.

Открытая экономика предполагает при сохранении целостности национальной экономики ее растущую включенность, интегрированность в мировое хозяйство. Открытая экономика — это эффективное использование принципа сравнительных преимуществ в международном разделении труда при изменяющихся мирохозяйственных условиях, активное использование различных форм совместного бизнеса. Таким образом, открытая экономика — это национальная экономика с высокой степенью включенности в международное разделение труда.

Важнейшим критерием открытости национальной экономики является благоприятный инвестиционный климат страны, стимулирующий приток капиталовложений, новых технологий, информации. Открытая экономика предполагает разумную доступность внутреннего рынка для притока иностранного капитала, товаров, услуг, информации, рабочей силы.

Открытая экономика способствует:

- углублению международной специализации и кооперированию производства;
- распространению и восприятию мирового опыта развития международных экономических отношений;
- росту конкуренции и сотрудничества между национальными и зарубежными субъектами предпринимательства на мировом рынке.

В целом под воздействием международного разделения труда в условиях роста открытости национальных экономик в мировом хозяйстве возникает как бы дополнительная сила, результаты действия которой, складываясь с материально-вещественными и личностными факторами производства, присваиваются все возрастающим числом субъектов мирового сообщества.

## 2.2. ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА И ТЕНДЕНЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В последнее время в мире произошли масштабные экономические, политические и социальные изменения, которые оказали существенное воздействие на мировое хозяйство в целом и международное разделение труда в частности.

Процесс разделения труда бесконечен, но конкретные формы его проявления имеют свои исторические рамки, со временем могут изменяться, утрачивать или напротив наращивать внутренние импульсы своего развития. Речь не идет, конечно, о полном исчезновении старых форм разделения труда. Они могут сохраняться, но утрачивают свою доминирующую роль (подобно тому, как элементы мануфактурного разделения труда продолжали существовать и после утверждения машинного производства).

Характер взаимодействия между общим, частным и единичным разделением труда в общей системе международного разделения труда в последние годы существенно меняется. С одной стороны, международное разделение труда продолжает традиционно выражать процесс стихийного распределения производственных функций между странами как субъектами мировой хозяйственной системы. С другой — производственные функции, планомерно распределяясь внутри ТНК, не выходя за их рамки, «перешагивают» национальные границы.

В условиях глобализации мирового хозяйства растущее воздействие на изменения в направлениях и формах развития международного разделения труда оказывают крупнейшие ТНК и сформированные ими транснациональные воспроизводственные комплексы, работающие в едином режиме, заданном транснациональными технологическими системами. При этом технологическое единство предприятий различных стран, входящих в состав таких транснациональных воспроизводственных комплексов, в ряде случаев дополняется финансовым и организационным единством.

Международное разделение труда реализуется в своих *основных формах* — международной специализации и кооперации производства.

Под *международной специализацией производства* понимается такая форма международного разделения труда, когда отрасли, подотрасли, отдельные технологические процессы предприятий национальных хозяйств ориентируются на выпуск однородной продукции сверх внутренних потребностей. Классифицируя различные виды международной специализации производства, мож-



но выделить прежде всего межотраслевую и внутриотраслевую специализацию.

*Межотраслевая специализация производства* предполагает сосредоточение в отдельных странах определенных отраслей производства при отсутствии в них целого ряда других отраслей. Раньше международная специализация развивалась почти исключительно как межотраслевая, примером чего является специализация многих стран Азии, Африки и Латинской Америки на производстве минерального и сельскохозяйственного сырья, а также некоторых видов продовольствия, т.е. в области добывающей промышленности и сельского хозяйства. Такой вид международной специализации связан с недостаточным развитием производительных сил во многих странах, поэтому их место в международном разделении труда определялось наличием тех или иных природных ресурсов — минерального или сельскохозяйственного сырья, возможностью выращивания определенных продовольственных культур.

Межотраслевая специализация становится характерной и для развитых стран, особенно относительно небольших по размеру территории и количеству населения. Хотя их специализация отчасти также связана с географической средой и природными условиями, она более прогрессивна и характеризуется производством промышленных продуктов и полуфабрикатов. Например, Норвегия в довоенный период специализировалась на производстве алюминия, Бельгия — чугуна и стали, Финляндия — лесоматериалов и продукции деревообработки, Голландия и Дания — на сельскохозяйственной продукции, главным образом на мясомолочной.

Россия участвует в международном разделении труда на межотраслевой основе как поставщик энергетических ресурсов (нефть, нефтепродукты, природный газ), черных и цветных металлов, удобрений, лесобумажной продукции. В этих отраслях производства зависимость от внешнего рынка достаточно высока.

Показатели степени вовлеченности отдельных отраслей производства в международную специализацию могут быть определены двумя путями. Во-первых, путем вычисления степени участия данной отрасли в международной специализации по сравнению с другими отраслями национальной экономики. Этот показатель может быть рассчитан на основе сопоставления экспортных квот (отношение экспорта к объему производства) отдельных отраслей.

Во-вторых, путем выявления роли отрасли данной страны в мировом экспорте соответствующей продукции. В этом случае *коэффициент относительной экспортной специализации* (КОЭС) может

быть определен как отношение удельного веса товара (совокупности товаров отрасли) в экспорте страны к удельному весу товара (товаров-аналогов) в мировом экспорте.

Естественно, что чем выше КОЭС, тем большую роль играет страна в мировом экспорте, производя конкурентоспособную продукцию для внутреннего и внешнего рынков. Роль отдельных стран в международной специализации не остается постоянной, она изменяется под воздействием целого ряда факторов. Например, под влиянием успехов в развитии технологии производства и улучшения качества изделий в других странах данная страна может быть вытеснена с занимаемых позиций.

Для экономики страны существенное значение имеет набор отраслей, в которых она специализируется в мировом хозяйстве. Более эффективной для страны является специализация в передовых (наукоемких) отраслях обрабатывающей промышленности, продукция которых более высоко оценивается и менее подвержена конъюнктурным колебаниям.

С начала научно-технической революции (НТР) развивается новый вид специализации, соответствующий следующему этапу в международном разделении труда, — *внутриотраслевая специализация производства*. Она связана с отраслями, основанными не столько на использовании естественных ресурсов, сколько на результатах научно-технической деятельности, и охватывает преимущественно промышленно развитые страны, хотя ТНК втягивают в эту специализацию и развивающиеся страны.

Развитые страны, как крупные, так и малые, имеют более или менее одинаковую отраслевую структуру производства, если под отраслями понимать достаточно крупные подразделения производства. В этих условиях углубление международной специализации идет по линии внутриотраслевой специализации и является необходимым условием развития новейших отраслей в условиях НТП. При этом возможность страны занять определенное место в международной специализации путем выпуска новейшей продукции определяется уровнем затрат на отраслевые научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР). Быстрый рост затрат в новых отраслях связан также с усилением конкурентной борьбы между странами, имеющими сходную отраслевую структуру, особенно в электронике, авиаракетостроении, других отраслях машиностроения, а также химии, где наблюдается высокий темп роста затрат на НИОКР.

Одним из направлений международной внутриотраслевой специализации производства является предметная специализация, заключающаяся в сосредоточении выпуска определенных видов продукции данной отрасли в той или иной стране. В частности, существует специализация крупных фирм США, Великобритании, ФРГ, Японии, а следовательно, и самих этих стран на производстве некоторых видов оборудования, синтетических материалов и т.д. В ряде отраслей складывается международная специализация на производстве изделий определенных типоразмеров. Так, тракторостроение в США специализируется на производстве наиболее мощных колесных и гусеничных тракторов, в Англии — колесных тракторов средней мощности, а в ФРГ — таких же тракторов малой мощности.

Международная внутриотраслевая специализация производства развита и в автомобильной промышленности, которая в значительной степени работает на экспорт. Так, западноевропейские страны специализировались в основном на мало- и микролитражных автомобилях, которые вывозили даже в США, являющиеся одним из крупнейших производителей автомобилей в мире. Ныне положение крупнейшего экспортера автомобилей завоевала Япония.

Более тесные связи между производителями разных стран возникают на базе поддетальной специализации, представляющей собой сосредоточение на заводах отдельной страны выпуска комплектующих изделий, узлов или деталей, не имеющих самостоятельного применения, а используемых в качестве частей конечного продукта. Такого рода международная специализация получила развитие при производстве продукции массовых видов — автомобилей, тракторов, радио-, телеаппаратуры и др. — и часто распространяется на выпуск двигателей, электрооборудования, коробок передач, насосов, подшипников, различных приборов и т.д.

Получает развитие, хотя еще и не очень значительное в международных масштабах, технологическая специализация, заключающаяся в выполнении на предприятиях определенных видов работ. К этому виду специализации может быть отнесено изготовление не только на внутренний, но и на внешний рынок поковок, литья, штамповок, заготовок и т.п.

Следует отметить, что поддетальная и технологическая специализация носит, как правило, внутриотраслевой характер. Но иногда фирмы специализируются на производстве некоторых деталей или полупродуктов, получающих межотраслевое применение.

В этом смысле подетальная и технологическая специализация может иметь форму межотраслевой специализации.

Развитие международной специализации производства сопровождается развитием *международной кооперации производства*. Когда речь идет о межотраслевой и предметной внутриотраслевой специализации, то, как правило, производитель в состоянии самостоятельно организовать процесс изготовления продукции и реализовать ее на рынке, в том числе мировом. Если же специализация принимает характер подетальной или технологической, неизбежно установление прямого контакта между производителями деталей, узлов или полупродуктов (в химической промышленности) с их потребителями — производителями готовой продукции. Очень часто детали будущей готовой продукции предназначены для конкретных моделей автомобилей, самолетов, электронной продукции и т.д. Поэтому кооперация предполагает сознательное сотрудничество различных фирм в производстве готовой продукции.

К важнейшим особенностям международной кооперации производства относятся:

- согласование участниками в договорном порядке или путем внутрифирменного регулирования условий совместной деятельности как на предварительной стадии, так и в процессе выпуска изделий на основе кооперации;
- участие в качестве непосредственных субъектов производственного кооперирования промышленных предприятий (фирм) разных стран;
- распределение между участниками кооперации в рамках согласованной программы заданий по выпуску деталей, узлов и готовой продукции; при этом возможен выпуск готового изделия на одном предприятии-кооперанте, которому остальные поставляют детали и узлы, или на двух-трех предприятиях. В таком случае между этими предприятиями возможны встречные поставки деталей и узлов готового изделия;
- экономические отношения между предприятиями-кооперантами строятся на основе не обычных договоров купли-продажи, а долгосрочных контрактов, в которых устанавливается порядок определения объемов поставки кооперируемой продукции, цен на нее и т.д. Важным элементом договоров является обеспечение ритмичности поставок, установление санкций за нарушение их сроков.

Кооперирование между фирмами разных стран развивается не только в сфере производства, но и в области НИОКР, проектирования и сооружения объектов, в сфере сбыта, оказания услуг и др.

По формам организации при этом прежде всего необходимо выделить *подрядное кооперирование*, которое предполагает, что одна из сторон соглашения дает другой или другим участникам заказ на выполнение определенной работы на основе обусловленных требований, включая объемы и сроки поставок, их качество и т.д. Например, такие крупные американские и западноевропейские автомобильные концерны, как «Форд», «Дженерал Моторс», «Крайслер», «Рено», «Фиат», закупают 40–45% комплектующих изделий и материалов у фирм-субпоставщиков. Закупки у субпоставщиков японских концернов «Тойота» и «Ниссан» достигают 60–65% общей стоимости автомобиля.

Подрядное кооперирование может охватывать не только сотрудничество в производстве уже известного продукта, но и подряд на проектирование и создание нового продукта. К подрядному кооперированию могут быть отнесены и реализация готовой продукции торговыми фирмами по контракту с фирмой-производителем, техническое обслуживание и др.

Другая форма организации кооперирования — *совместное производство*, когда две-три или более фирм на основе соглашения совместно выпускают готовую продукцию, осуществляя между собой специализацию на выполнении отдельных видов работ. Например, авиационные фирмы Великобритании, Франции, ФРГ, а также Испании кооперируются в производстве пассажирских самолетов «Аэробус», а также ряда военных самолетов. Совместное производство может включать в себя сотрудничество фирм в широком диапазоне — начиная с создания нового продукта, его изготовления и кончая совместной его реализацией.

В ряде случаев сотрудничество фирм в организации совместного производства продукта получает более глубокий характер, и они создают *совместное предприятие (joint venture)*. Оно является самостоятельной компанией для совместного осуществления какого-либо проекта. Фирмы — учредители совместного предприятия на паритетных началах вкладывают в его создание или финансовые ресурсы (капиталы), или новую технологию, или производственные мощности. Как правило, совместное предприятие создается для осуществления одного проекта. Для сотрудничества по многим проектам фирмы-кооперанты могут создавать партнерства (товарищества).

Формой производственного кооперирования является и *договорная специализация*, которая предполагает разграничение программ участников соглашения. Такие соглашения обычно не только направлены на устранение дублирования производства, что, естественно, устраняет конкуренцию между участниками на рынках соответствующих товаров, но и предполагают сотрудничество в производстве другой продукции, взаимные или односторонние субподрядные поставки, совместные научные исследования и разработки.

Межфирменные кооперационные соглашения могут включать: сотрудничество в обучении персонала и налаживании производства; лицензионные соглашения; субконтракты на производство, сборку и последующую закупку продукции; контракты на управление и маркетинг; сотрудничество в геологоразведке и научных исследованиях.

*Стратегическим альянсом* (стратегическим партнерством) обычно называется межфирменное кооперационное соглашение, которое помимо других областей сотрудничества включает совместное производство товаров и услуг, обычно в виде принадлежащего участникам альянса совместного предприятия.

Значение соглашений о специализации и кооперировании производства состоит в том, что, ограничивая конкуренцию между отдельными предприятиями, они позволяют им использовать прежде всего выгоды крупносерийного специализированного производства.

Другой международной формой специализации и кооперирования между предприятиями разных стран является развитие деятельности ТНК. Вполне естественно, что между предприятиями, расположенными в разных странах, но принадлежащих одной компании, развиваются специализация и кооперирование в самых разнообразных и наиболее удобных формах. Ввиду того что эти предприятия управляются из одного центра, отношения между ними более стабильны, а связи — более глубокие и долгосрочные. Но даже в пределах одной транснациональной компании международная специализация предприятий таит в себе некоторые элементы неустойчивости: возможны перебои с поставкой деталей в связи с забастовками и т.д. Поэтому ТНК часто создают на своих предприятиях в разных странах дублирующие производства.

Тем не менее процессы углубления международной специализации и кооперирования развиваются в основных отраслях промышленности, и особенно в отраслях машиностроения, что объ-

ясняется конструктивными, качественными и технологическими особенностями выпускаемой в этих отраслях продукции. В силу указанных особенностей здесь возможна организация массового специализированного производства отдельных деталей, узлов, агрегатов и готовых изделий на десятках, сотнях и большем количестве взаимосвязанных между собой предприятий различных стран мира. В результате реализации указанных направлений деятельности ТНК в ряде случаев формируются и функционируют транснациональные воспроизводственные комплексы. Факторами эффективного развития международной специализации и кооперации производства в рамках транснациональных воспроизводственных комплексов являются:

- технологический прогресс, позволяющий углублять расчленение производственного процесса в обрабатывающей промышленности;
- развитие транспортных систем транснациональных воспроизводственных комплексов, позволяющее снижать транспортные издержки;
- развитие управленческих технологий, позволяющее оперативно и эффективно контролировать деятельность географически удаленных друг от друга производственных единиц транснациональных воспроизводственных комплексов;
- развитие информационных технологий, которое дает возможность максимально упростить и удешевить передачу больших объемов информации и таким образом не только контролировать территориально разъединенные производственные цепочки, но и оперативно приспосабливать производство к требованиям конкретного рынка. Считая последнее обстоятельство особенно важным, эксперты ЮНКТАД полагают, что революция в области информационных технологий позволяет ТНК 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 малыми сериями), ориентирующимся на потребности конкретного рынка.

### **2.3. РОЛЬ НТР В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОГО МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА**

К основным факторам, которые привели к коренным изменениям в формах и направлениях международного разделения труда во второй половине XX в., относятся, во-первых, НТР и связанные с ней изменения в мировом хозяйстве и, во-вторых, крушение колониальной системы.

НТР привела прежде всего к относительному снижению роли для промышленно развитых стран сырья и продовольствия, поставившихся из менее развитых стран. НТР способствовала более экономному расходованию природного сырья, расширению производства синтетического сырья в самих развитых странах, а также увеличению в последних производства некоторых видов натурального сырья. НТР в сельском хозяйстве привела к росту самообеспеченности развитых стран, особенно в Западной Европе, продовольствием и сельскохозяйственным сырьем. Все это в известной мере подорвало ту основу, на которой базировалось международное разделение труда с начала XX в. Оно не могло дальше развиваться по линии углубления специализации стран Азии, Африки и Латинской Америки только на производстве сырья и продовольствия.

Вместе с тем под влиянием НТР интенсифицировались процессы международного разделения труда между промышленно развитыми странами. Тенденция к развитию массового автоматизированного производства с течением времени приходит в противоречие с тенденцией к дальнейшему его усложнению и увеличению многообразия продукции, в результате чего стали неизбежными специализация промышленно развитых стран на выпуске отдельных видов продукции и приобретение другой продукции в зарубежных странах. Конкурентная борьба в послевоенные годы обусловила довольно интенсивный процесс специализации отдельных промышленно развитых стран на выпуске определенных видов продукции.

Важную роль в изменении международного разделения труда сыграл крах колониальной системы. После достижения политической самостоятельности молодые национальные государства оказались перед необходимостью повышения уровня своего экономического развития, что потребовало создания национального многоотраслевого хозяйства и изменения его роли в системе международного разделения труда. Развитие новых отраслей производства, прежде всего обрабатывающей промышленности, становится



для молодых государств необходимым, поскольку под воздействием НТР спрос на мировом рынке на сырье и продовольствие относительно сокращается.

В целях становления национальной экономики развивающиеся страны встали на путь взаимного сотрудничества. Одной из важных форм его стало создание региональных торгово-экономических союзов, интеграционных группировок развивающихся стран, в рамках которых отменяются торговые и валютные ограничения, заключаются соглашения о сотрудничестве в области промышленности, транспорта и др. Несмотря на значительные трудности и противоречия, возникающие в этих группировках, они способствуют развитию новых направлений хозяйственных связей развивающихся стран, разделению труда между ними.

Изменяется и отношение ТНК промышленно развитых стран к деятельности в развивающихся странах. В частности, учитывая современные сдвиги на мировом рынке, которые обуславливают относительное уменьшение спроса на сырье и продовольствие, ТНК взяли курс на участие в создании отраслей обрабатывающей промышленности, новых и даже новейших производств в развивающихся странах, используя в своих целях низкую стоимость рабочей силы в этих странах. При этом речь идет о создании предприятий обрабатывающей промышленности, как правило, специализированных на изготовлении отдельных деталей или узлов продуктов, сборка которых осуществляется в развитых странах.

С учетом отмеченных обстоятельств международная кооперация производства может быть классифицирована следующим образом (табл. 2.1).

Следует отметить, что Россия пока еще мало участвует в различных формах международной кооперации. Хотя отдельные отечественные предприятия и компании имеют соглашения с западными фирмами о поставках деталей и узлов, такая кооперация охватывает очень небольшой круг производств, о чем свидетельствует незначительная роль кооперационных поставок в российской внешней торговле. Поэтому в данной области международного сотрудничества для России в целом и отечественного бизнеса в частности имеются очень большие возможности.

В современных условиях формируется новая структура глобального производства. Падает значение традиционных отраслей материального производства, и возрастает роль новых наукоемких производств, сферы информации, «индустрии знаний», сферы услуг. Происходит все большее «онаучивание» производства, пре-

Таблица 2.1

<i>Принципы классификации</i>	<i>Характер кооперации</i>
По видам	Производственная, научно-техническая, в области проектирования и строительства
По стадиям	Предпроизводственная, производственная, коммерческая
По структуре связей между участниками	Межфирменная и внутрифирменная
По числу участников	Двух- и многосторонняя
По формам организации	Подрядная, совместное производство, совместные предприятия, договорная
По территориальному охвату	Между двумя и более странами, региональная, межрегиональная и всемирная

вращение науки в непосредственную производительную силу, возрастание роли интеллекта как главного производственного ресурса. На это указывают резкие изменения в структуре издержек производства. Так, если по многим традиционным промышленным товарам наибольшую часть издержек еще составляют затраты на сырье и рабочую силу, то в производстве микросхем они составляют соответственно 1 и 12%, а затраты на НИОКР здесь доходят до 70%.

Конкурентоспособность высокотехнологичных отраслей и производств в этих условиях рассматривается не как способность производить максимальный объем продукции в единицу времени или на единицу какого-либо материального ресурса. Теперь это зачастую не умение производить много уже освоенных видов продукции, а способность производить быстрее своих конкурентов принципиально новую продукцию, удовлетворяющую постоянно меняющиеся потребности рынка.

Показателями конкурентоспособности в этих условиях служат такие, как «количество новых товаров в единицу времени», «время, затрачиваемое на выход нового товара на рынок» и т.п. Косвенной мерой оценки конкурентоспособности в этом случае может служить рыночное положение (например, динамика удельного веса продаваемой продукции) фирмы, отрасли, страны в целом.

В условиях НТР происходит слияние международного промышленного капитала с международными банковскими группами в виде транснациональных или многонациональных корпораций. Это придает новые черты таким традиционным явлениям, как вывоз капитала за рубеж. Кроме прежних мотивов получения прибыли появились и новые мотивы, связанные с возможностью пе-

ренесения научно-технических преимуществ, достигнутых в одной стране, в другие государства и регионы мира с целью закрепиться в них и одновременно усилить конкурентные позиции в собственной стране.

Переход к преимущественно интенсивному типу развития производства predetermined качественный сдвиг в производительных силах, технологический переворот во многих отраслях производства и областях непродуцвенной сферы. Все более непосредственное и органичное соединение НТР с производством позволяет сделать вывод о ее постепенном перерастании в новое качественное состояние, которое можно характеризовать как *глобальный информационно-технологический переворот*.

Этот переворот проявляется в следующих формах:

- ускоренное развитие электронно-вычислительной техники, широкое использование микропроцессоров;
- переход на ресурс- и энергосберегающие технологии, повышение роли нетрадиционных источников энергии;
- переход к новым конструкционным материалам и резкое улучшение качественных характеристик традиционных материалов;
- индустриальное использование новейших достижений традиционной и нетрадиционной биологии.

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.

С мирохозяйственной точки зрения информационная сфера ускоряет распространение сведений о преимуществах новых технических решений и в значительной степени устраняет возможность монополизации технического прогресса. В этих условиях резко расширяется число стран, потенциально способных включиться в процесс производственного применения новейших технологических решений. Тем самым складываются новые предпосылки для модернизации международного разделения труда и дальнейшего совершенствования конкретных форм его проявления.

Центр тяжести международного разделения смещается в направлении обмена научно-техническими достижениями, производственным опытом и другими видами ноу-хау. Овеществленным носителем такого обмена становятся комплекты программ для раз-

личного рода управляющих производством систем. Происходит определенная «дематериализация» товарных потоков, которая выражается в замещении торговли товарами торговлей информацией, инженерными и управленческими услугами. Конечно, при этом за импортом передового опыта может последовать и товарный импорт (например, оргтехники и т.д.).

Естественно, и в этом случае остается место для международного разделения труда в его «старых» формах (поставки минеральных ресурсов, обмен сельскохозяйственной продукцией). Вместе с тем их относительное значение падает. При широком использовании возобновляемых источников энергии, развитии системы многократного использования исходного сырья и т.д. ресурсная зависимость производства от импортного сырья неизбежно уменьшается. Такое же положение может сложиться и с косвенным «импортом труда», лежащим в основе международного разделения труда на базе различной напряженности балансов трудовых ресурсов или неодинаковой «цены» труда в различных странах.

Новые технологии приводят в действие хозяйственные связи нового качества: они нацелены на экономию ресурсов, индивидуализацию и специализацию производства и потребления. Совокупный результат от новых форм международного разделения труда проходит не столько по цепочке затрат, сколько по направлению нарастающего эффекта от их применения. Следствием этого процесса является сбережение всех видов ресурсов.

Характерной чертой НТР является ее глобальный характер, исключаяющий локальное воздействие фронтального технологического переворота на ограниченный круг стран, ушедших в силу конкретных исторических причин в своего рода технологический «отрыв» от остальных стран мира. Это связано с широким использованием в процессе технического переворота достижений фундаментальной науки, распространение которых не поддается жесткому контролю. Отмеченные обстоятельства не означают, конечно, что НТР нивелирует условия и конкретные формы международного разделения труда во всех регионах и странах мира.

Научно-технический разрыв, существующий между странами, с течением времени будет постепенно преодолеваться. В основе такого процесса лежит многоступенчатая форма «имитационного» заимствования технологий, которая играет исключительную роль на первых этапах развития национального научно-технического потенциала.

Суть вопроса заключается в том, что высокие технологии, как правило, обращаются преимущественно между промышленно развитыми странами. Средние и низкие технологии, не представляющие значительной ценности для развитых стран, реализуются на рынках развивающихся стран, для которых эти технологии являются новыми. Проводниками такой политики часто выступают ТНК.

Принципиальная особенность такого обмена — включение менее развитых стран в общемировой процесс НТП. Под воздействием НТР создаются условия для преодоления противоречий между развитыми и развивающимися странами в области как экономических, так и научно-технических взаимоотношений.

Здесь находит свое проявление закономерность распространения теории так называемых «больших циклов» (см. подробнее гл. 6 настоящего учебника) на мировое хозяйство и способность «ядра» промышленно развитых стран индуцировать экономическую активность в других странах и мировой экономике в целом. Переход к открытой рыночной экономике бывших социалистических и многонаселенных развивающихся стран повышает их адаптивную способность к восприятию данной закономерности.

НТР как определяющий фактор развития международного разделения труда привела к тому, что мировое хозяйство все явственнее становится глобальной экономической средой. В этой среде постепенно складывается определенный комплекс научно-технологических, хозяйственно-производственных, организационно-информационных отношений на уровне государств, международных организаций, транснациональных и национальных компаний и фирм, населения стран и регионов, выступающих как интернациональные производители и потребители.

## **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ**

- 1. Как соотносятся между собой процессы развития разделения труда внутри отдельных стран и международного разделения труда?**
- 2. Охарактеризуйте основные типы разделения труда.**
- 3. Отметьте основные функциональные виды международного разделения труда:**
  - а) общее;
  - б) вертикальное;
  - в) частное;
  - г) горизонтальное;
  - д) единичное.

4. Охарактеризуйте основные факторы, ведущие к углублению международного разделения труда.
5. Какие изменения происходят в развитии международного разделения труда в начале XXI в.?
6. Охарактеризуйте связь между специализацией и кооперированием производства.
7. Назовите основные формы международной кооперации производства.
8. Какое воздействие могут оказывать современные ТНК на международное разделение труда?
9. Охарактеризуйте роль НТП как определяющего фактора развития международного разделения труда в современных условиях.

## Глава 3

# ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: СОДЕРЖАНИЕ И ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ

---

---

### 3.1. СОДЕРЖАНИЕ ПРОЦЕССА ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Как уже отмечалось в главе 1 учебника, в мировом хозяйстве проявляется фактор системности современных международных экономических отношений, выражающейся в их растущей взаимосвязанности и взаимообусловленности. Одновременно с этим растет и масштабность тех связей, которые реализуются системой международных экономических отношений, они выходят сначала на региональный (в масштабах нескольких стран), а затем общемировой — глобальный уровень. Грань между внутринациональными и международными экономическими отношениями становится все более условной и подвижной. В мировом хозяйстве остается все меньше стран, не включенных в эту все более целостную и органичную систему отношений. Взятые вместе указанные процессы синтезируются в качественно новом для мирового хозяйства явлении, которое определяется как *глобализация экономики*.

Эксперты МВФ определяют *глобализацию* как «растущую экономическую взаимозависимость стран всего мира в результате возрастающего объема и разнообразия международных сделок с товарами, услугами и мировых потоков капитала, а также благодаря все более быстрой и широкой диффузии технологий»<sup>1</sup>. В докладе бывшего Генерального секретаря ООН Кофи Аннана на юбилейной сессии Организации Объединенных Наций было отмечено, что глобализация означает все более сложный комплекс трансграничных взаимодействий между физическими лицами, предприятиями, институтами и рынками<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> World Economic Outlook. 1997. May. P. 45.

<sup>2</sup> Аннан К. Мы, народы: роль Организации Объединенных Наций в XXI веке // Социально-экономические концепции стран мира на рубеже тысячелетий (власть, экономика, социальная сфера): Международная энциклопедия / Под науч. ред. проф. М.А. Севрука. М., 2000. С. 10

Исторической предпосылкой глобализации экономики явились распад мировой социалистической системы хозяйства и, как следствие, ликвидация раскола мира на две антагонистически противоположные политические и социально-экономические системы — капиталистическую и социалистическую. В мировой экономике в целом утвердилась и стала общей практически для всех стран рыночная экономика. Глобализация экономики тесно связана с либерализацией внешнеэкономических связей, когда все более свободной становятся международная миграция, перелив из страны в страну товаров, услуг, рабочей силы и капиталов. На основе уменьшения и даже исчезновения различных административных, юридических, экономических, технических барьеров большинство стран мира «стягиваются» действующими в мировом хозяйстве центростремительными силами («силами взаимного притяжения») во все более единое экономическое целое уже в планетарном масштабе. Таким образом, накопление количественных изменений в международной торговле товарами и услугами, международном движении капитала, международном научно-техническом сотрудничестве и информационном обмене ведет к переходу мировой экономики в новое качество все более целостной и единой экономической системы.

Определяющую роль в этих процессах играет формирование *глобальной (общемировой) информационной системы*. При этом происходит конвергенция средств информатики — стирание границ между различными технологиями связи и компьютерными технологиями.

Глобализация экономики связана и с необходимостью решения ряда выявившихся в последней трети XX в. общемировых политических, социально-экономических и научно-технических проблем — *глобальных проблем современности*, в том числе проблем войны и мира, экологической, топливно-сырьевой и энергетической, демографической, продовольственной (проблемы нищеты).

Взятые вместе процессы нарастания масштабности связей, реализуемых международными экономическими отношениями, усиления системности международных экономических отношений и взаимозависимости их основных субъектов во взаимоотношенности с решением глобальных проблем человечества образуют явление, которое можно определить как *глобализацию экономики*. Можно полагать, что к началу XXI в. уже сформировались определенные элементы *глобальной экономики* (хотя разные регионы,



страны и разные сегменты мировой экономики «вовлечены» в нее в разной степени).

В принципе, понятие «глобализация» носит широкий и во многом универсальный характер, что отражает универсальность самого процесса глобализации. Прежде всего глобализация универсальна по самому своему определению (от англ. *universe* — вселенная). Кроме того, универсальность состоит в том, что процессы глобализации протекают одновременно в различных сферах жизни мирового сообщества (экономической, научно-технической, социальной, культурной, политической и др.), «соприкасаясь» и взаимно проникая друг в друга.

В этом смысле глобализация в целом представляет собой сложный комплекс связанных между собой глобализационных процессов, развивающихся в указанных областях. Поэтому ее различные аспекты являются объектом изучения многих наук, а глобализация в широком смысле представляет собой междисциплинарный объект исследования. Например, представители технических наук рассматривают такое понятие, как «техноглобализм», проявляющийся в слиянии возникающих в отдельных странах нововведений и новых технологий в единый общемировой комплекс технических знаний. Они анализируют возникновение, по существу, глобальных «технологических макросистем» в сферах энергетики, связи, телекоммуникаций, транспорта, ряда отраслей промышленного производства и т.д. Социологи и философы связывают понятие глобализации с тенденциями сближения образа жизни людей разных стран и регионов в результате универсализации культуры и человеческих ценностей (что весьма неоднозначно оценивается в различных странах — например, во многих странах процесс глобализации связывают с растущей «американизацией» общественной жизни). Процессы глобализации протекают и в области политики (в том числе и в военно-политической области), что по-новому ставит вопрос о месте и роли наиболее авторитетных международных институтов (прежде всего ООН) в урегулировании возникающих в ходе глобализации проблем.

Но наиболее динамично процесс глобализации протекает в экономической области. При этом выделяются *объективный и субъективный аспекты глобализации экономики*. Действительно, с одной стороны, глобализация экономики представляет собой закономерный, объективно обусловленный процесс движения к единой мировой экономической целостности, качественно новую, наиболее высокую стадию интернационализации экономической жизни (и

в этом проявляется объективный аспект глобализации). С другой стороны, глобализация мировой экономики выступает как *форма вполне определенной экономической политики*, осуществляемой ведущими странами мира (прежде всего США), крупнейшими ТНК и транснациональными банками, мировыми финансовыми центрами в своих собственных интересах (субъективный аспект глобализации). Не случайно некоторыми исследователями проблем глобализации в настоящее время используется термин не «глобализирующаяся», а «глобализируемая» мировая экономика. Как пишет по этому поводу Нобелевский лауреат по экономике, бывший глава Совета экономических консультантов при президенте США У. Клинтоне и бывший вице-президент Всемирного банка Дж. Стиглиц, «к сожалению, у нас нет мирового правительства, ответственного за народы всех стран, чтобы контролировать процесс глобализации способами, сопоставимыми с теми, которыми национальные правительства направляли процессы образования наций. Вместо этого у нас есть система, которую можно назвать *глобальным управлением без глобального правительства*, такая, в которой кучка институтов — Всемирный банк, МВФ, ВТО — и кучка игроков — министерства финансов, внутренней и внешней торговли, тесно связанные с финансовыми и коммерческими интересами, — доминируют на сцене, но при этом огромное большинство, затрагиваемое их решениями, остается почти безгласным»<sup>1</sup>.

Разумеется, в рамках процесса глобализации экономики хотели бы реализовать свои интересы и другие субъекты международных экономических отношений (менее сильные в экономическом отношении страны и их союзы, корпоративный бизнес и т.д.). Поэтому процесс глобализации экономики неизбежно сопровождается острыми противоречиями.

### **3.2. ПРОТИВОРЕЧИЯ ПРОЦЕССА ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

Развитие глобализации экономики как закономерного, объективно обусловленного, но внутренне противоречивого процесса, в котором участвует множество разнообразных субъектов со своими собственными экономическими интересами, находит свое проявление в широком круге противоречий собственно глобализации экономики. К их числу можно отнести следующие противоречия.

---

<sup>1</sup> Stiglitz J. E. *Globalization and Its Discontents*. N. Y.: Penguin Books, 2002. P. 21–22.

1. *Противоречия между странами и/или группами стран.* Прежде всего это относится к противоречиям 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. Следует вместе с тем отметить, что углубление разрыва в уровнях социально-экономического развития между «богатым Севером» (группой ведущих развитых стран с рыночной экономикой) и «бедным Югом» (основная масса развивающихся стран) началось еще до перехода к этапу глобализации мировой экономики. По имеющимся оценкам с 1820 по 2000 г. средний объем ВВП на душу населения в странах современного «богатого Севера» возрос более чем в 19 раз, а в остальных регионах мира — лишь в 5,5 раза.

Глобализация в широком смысле (в том виде, в котором она осуществляется в настоящее время) сохраняет и воспроизводит кардинальные различия в уровнях социально-экономического и политического развития (дополняемые различиями в образе жизни, в отношении к основным проблемам бытия, в системе жизненных ценностей). К началу XXI в. ведущие индустриально развитые страны мира, на которые приходилось 15% населения Земли, контролировали более 70% мировых ресурсов, производства, торговли, потребления. При этом некоторые из них открыто игнорируют интересы других стран и человечества в целом — как, например, США, потребляющие львиную долю мировых топливно-сырьевых и энергетических ресурсов и вышедшие при этом из Киотского соглашения о сотрудничестве в охране окружающей среды. События в Ираке в 2003—2007 гг. показали, что в борьбе за мировые ресурсы США считают вполне возможным использовать и военную силу.

Фактически развитыми странами с рыночной экономикой в рамках процесса глобализации реализуется политика так называемых «двойных стандартов», когда эти страны, взяв на себя роль «флагманов глобализации» и ответственность за развитие мирового сообщества в целом, стремятся проводить политику глобализации в своих собственных интересах, ущемляя при этом национальные интересы основной массы развивающихся стран и в значительной мере — стран с переходной экономикой. Крайним проявлением такого рода политики служит политика «однополярного мира», активно проводимая США после распада СССР как антипод политики «многополярного мира». Таким образом, реа-

лизация глобализации в ее современной модели может привести к формированию «нового мирового порядка», основанного на «асимметричной взаимозависимости», когда основными *субъектами* этого процесса являются ведущие страны мира, а *объектами* (в значительной мере) — все остальные страны мира.

К этой же группе противоречий относятся и противоречия внутри самой группы ведущих стран мира, возможное появление в перспективе в ней новых государств (например, Китая, Индии, доля которых в мировом ВВП, промышленном производстве, инвестициях, международной торговле товарами и услугами и т.д. неуклонно растет).

2. *Противоречия между странами (или группами стран) и соответствующими международными институтами* (например, МВФ, Всемирным банком, ВТО). Деятельность этих международных институтов по координации политики ведущих стран мира оказывает определенное позитивное воздействие на мировое экономическое развитие, и, в принципе, реализуемая в результате их деятельности большая свобода трансграничного движения факторов производства, товаров, услуг, прав интеллектуальной собственности может оцениваться положительно. Однако возникают новые угрозы дестабилизации мировой экономики в связи с либерализацией внешнеэкономических связей, снятием барьеров для трансграничного движения товаров, услуг, рабочей силы и капиталов, которые требуют принятия соответствующих согласованных странами мира (а не только узкой группой ведущих стран) решений. Особую остроту (как показали кризисные явления второй половины 90-х гг. XX в. в Юго-Восточной Азии, Бразилии, Аргентине) приобретают противоречия, связанные с крупномасштабными неконтролируемыми потоками спекулятивных капиталов.

3. *Противоречия между отдельными странами, с одной стороны, и транснациональными корпорациями, банками (ТНБ) и мировыми финансовыми центрами (МФЦ) — с другой.* Одной из характерных тенденций в развитии современной теории глобализации (так называемое «гиперглобалистское» направление) является принижение роли государства и соответственно национально-государственных интересов. Сторонники «гиперглобализма» в современной экономической теории считают, что карта современного мира — это в большей степени «карта ТНК», чем традиционная политическая карта мира, представленная государствами. Действительно, ТНК и ТНБ в настоящее время превратились в главные движущие силы процесса глобализации экономики, потеснившие в некото-

рых регионах мира национальные государства и деформировавшие социально-экономические системы этих стран. Противоречия между ТНК, ТНБ, МФЦ, с одной стороны, и государствами современного мира — с другой, составляют одно из главных противоречий процесса глобализации мировой экономики.

4. *Противоречия между крупнейшими ТНК, ТНБ и МФЦ.* Эти противоречия проявляются практически во всех формах международных экономических отношений — от международной торговли товарами и услугами до международного информационного обмена. Во многих случаях они выступают как противоречия, связанные с монополистической и олигополистической глобальной конкуренцией.

Таким образом, конкурентная борьба выходит на качественно новый — глобальный уровень. «Правила игры» в этой формирующейся глобальной экономике определяются в результате взаимодействия трех основных сил:

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

### **3.3. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ, АНТИГЛОБАЛИЗМ И АЛЬТЕРГЛОБАЛИЗМ**

Неоднозначность и противоречивость процесса глобализации отражается и во взглядах ученых, политиков, представителей общественных организаций различных стран, анализирующих этот процесс. Так, в рамках некоторых современных теоретических концепций глобализации экономики, основанных на идеях экономического неоллиберализма, достаточно отчетливо проявляется принижение роли современных государств и, соответственно, национально-государственных интересов в связи с тем, что мировое сообщество по мере либерализации внешнеэкономических связей и все большего снятия административных, экономических, правовых и других барьеров для трансграничного движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы развивается в направлении формирования единой целостной экономической системы.

В частности, теоретическим основанием соответствующих направлений политики глобализации экономики, ориентированной на все большую открытость национальных экономик, является так называемое гиперглобалистское направление современной экономической мысли (см. подробнее главу 8 настоящего учебника).

Действительно, если учесть ту огромную роль, которую играют в современной мировой экономике и современном мире в целом крупнейшие ТНК и ТНБ, то, как уже отмечалось, карту современного мира можно представить не как традиционную политическую карту, представленную государствами, а как «карту ТНК», и, соответственно, мировую экономику — как «мировую экономику ТНК».

Однако основанному на идеях экономического нелиберализма гйбергглобалистскому течению экономической мысли противостоят в настоящее время другие экономические школы, представители которых, на наш взгляд, дают более объективную оценку процессов, происходящих в связи с глобализацией мировой экономики (их представителей нередко объединяют в так называемые пессимистическое и трансформационное направления теории глобализации — см. подробнее гл. 31 настоящего учебника). Они показывают не только сохранение, но и по некоторым вопросам усиление роли государств в современном мире.

Достаточно определенно на этот счет высказывался бывший президент Всемирного банка Джеймс Вулфенсон, который в докладе «Государство в меняющемся мире» отмечал: «История настойчиво повторяет, что хорошее правительство — это не роскошь, а жизненная необходимость. Без эффективного государства устойчивое развитие, и экономическое, и социальное, невозможно»<sup>1</sup>. При этом он, впрочем, подчеркивает, что центральной проблемой в современных условиях становится не размер государственного сектора, а его качество, эффективность государственного участия в экономическом развитии. Действительно, даже в таких мощных группировках государств, как, например, ЕС, где процесс международной экономической интеграции (движения к единой экономической целостности на региональном уровне) зашел уже очень далеко и страны фактически передали наднациональным органам значительную часть своего суверенитета в экономической области, роль государств остается весьма значительной.

Реакцией на реализуемую в настоящее время ведущими странами мира (и прежде всего США) нелиберальную модель глобализации экономики являются как политика конкретных стран и их группировок, вытесняемых на «периферию» мирового хозяйства, так и более широкое и массовое движение *антиглобализма*. Нередко антиглобализм рассматривают как чисто маргинальное на-

---

<sup>1</sup> The State in Changing World. Washington, 1997. P. 1.

правление (движение левацких партий, акции, предпринимаемые партиями «зеленых» (партии экологической направленности) и другими партиями и движениями). Однако практика показывает, что это упрощенный подход к сути антиглобализма, поскольку, как уже отмечалось, сам процесс глобализации экономики и связанные с ним противоречия имеют объективную основу. Не случайно изьяны формирующегося «нового мирового порядка» подвергаются критике таких авторитетных фигур, как Папа Римский Иоанн Павел II, бывший Генеральный секретарь ООН К. Аннан, президент Всемирного банка Дж. Вулфенсон, бывший главный экономист и вице-президент Всемирного банка, Нобелевский лауреат по экономике Дж. Стиглиц, известный гарвардский экономист Дж. Сакс, бывший президент США У. Клинтон. Аналогичные заявления делались Всемирным советом церквей, Русской православной церковью, Социалистическим интернационалом и другими лидерами и общественными организациями.

В противовес Давосскому Всемирному экономическому форуму в 2000 и 2001 гг. в Бразилии (г. Порту-Алегри) прошли всемирные социальные форумы с ярко выраженной антиглобалистской ориентацией. При этом второй бразильский форум, в котором участвовали около 50 тыс. делегатов (в том числе и видных политических деятелей), прошел под девизом «Иной мир возможен». Суть этого девиза состоит в возможности осуществления альтернативной — иной, чем неолиберальная, — модели глобализации — социально ориентированной и контролируемой глобализации («глобализации с человеческим лицом»). А это, в свою очередь, требует реформирования деятельности ведущих международных экономических и финансовых организаций, более эффективного международного контроля за деятельностью транснациональных корпораций и банков, повышения роли ООН.

Как представляется, более точным определением, чем «антиглобализм», для данного направления общественной мысли и соответствующих движений было бы определение «альтерглобализм», т.е. альтернативный, иной глобализм, чем та неолиберальная модель глобализации экономики, которая предлагается миру в настоящее время ведущими странами с рыночной экономикой и некоторыми международными институтами в качестве единственной и безальтернативной. Реализация такой модели социально ориентированной и контролируемой глобализации экономики могла бы способствовать разрешению или смягчению современных противоречий глобализации, сокращению того огромного разрыва, ко-

торый существует в настоящее время между уровнями социально-экономического развития ведущих стран с рыночной экономикой и основной массой развивающихся стран, а также стран с переходной экономикой.

Обращая внимание на противоречивость современной модели глобализации, Президент Российской Федерации В.В. Путин, выступая на одном из саммитов «восьмерки» («семерка» и Россия), предложил формулу «социально ответственной глобализации». Эту же мысль он повторил в приветствии участникам, организаторам и гостям проходившего в Нью-Йорке «Форума—2000»: «На рубеже веков человечество нуждается в серьезном осмыслении мощных глобальных тенденций, проявляющихся в экономике, в сфере культуры и информации. Будущее за теми, кто научится управлять этими процессами, заставит их работать на благо людей. Мы должны позаботиться о том, чтобы глобализация стала социально ориентированной, чтобы народы мира в равной мере могли пользоваться плодами научно-технического и интеллектуального прогресса»<sup>1</sup>.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

### 1. Укажите верные суждения.

Глобализация мировой экономики — это:

- а) решение глобальных проблем современности;
- б) приобретение национальными экономическими, социальными, научно-техническими проблемами общемирового масштаба;
- в) высшая стадия процесса интернационализации экономической жизни, связанная с формированием все более единого и целостного мирового хозяйства;
- г) более широкий и универсальный взгляд на экономическую политику.

### 2. Укажите верные суждения.

К противоречиям процесса глобализации мировой экономики относятся:

- а) противоречие между централизованно планируемой экономикой и рыночной экономикой;
- б) противоречия между странами (или группами стран) и ведущими международными институтами (ВТО, МВФ, МБРР);
- в) противоречия между группой ведущих стран мира и наименее развитыми странами;

---

<sup>1</sup> Цит. по: Грани глобализации: трудные вопросы современного развития. М.: Альпина Паблишер, 2003. С. 19.



- г) противоречия между крупнейшими ТНК, ТНБ и мировыми финансовыми центрами;
- д) противоречия становления рыночной экономики в странах с переходной экономикой.

**3. Укажите верные суждения.**

«Золотой миллиард» — это:

- а) определенная сумма денег, позволяющая контролировать контрольные пакеты акций ведущих корпораций мира;
  - б) количество населения в Китае и Индии, благодаря которому они являются странами мира с наиболее многочисленным населением;
  - в) группа ведущих стран мира, фактически определяющих тенденции мирового экономического развития и получающих решающую часть мирового дохода;
  - г) наиболее образованная часть населения современного мира.
- 4. Покажите принципиальные различия во взглядах представителей «гиперглобалистского» и «скептического» направлений теории глобализации мировой экономики.**
- 5. В чем состоит суть концепции так называемой альтернативной глобализации?**

## Глава 4

# МЕСТО РОССИИ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

---

На мировой политической и экономической арене Российская Федерация выступает как правопреемник СССР, который считался экономически развитой страной (по основным абсолютным макроэкономическим показателям). Хотя СССР не входил в рейтинговые оценки конкурентоспособности стран мира, однако в 80-е гг. XX в. он обладал по отдельным позициям конкурентными преимуществами по сравнению с другими странами.

СССР обладал:

- крупными запасами минерального сырья и топливно-энергетических ресурсов (цены на которые внутри страны были значительно ниже мировых);
- высоким научно-техническим потенциалом;
- в ряде отраслей промышленности (особенно в оборонно-промышленном комплексе) достаточно высоким производственным потенциалом;
- высоким общеобразовательным уровнем населения и квалифицированной рабочей силой (при относительно низком уровне оплаты труда);
- достаточно развитой транспортной системой и системой связи (особенно 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 (непогашенном) платежеспособном спросе населения) и др.

Однако по относительным, качественным и структурным показателям (ВВП на душу населения, производительность труда, продолжительность и качество жизни, степень открытости экономики, структура экспорта и импорта и др.) СССР фактически занимал

промежуточное положение между группой развитых стран с рыночной экономикой и группой развивающихся стран.

В течение 90-х гг. (до 1999 г.) позиции РФ в мировой экономике ухудшались. Прежде всего это было связано с ухудшением ее геополитического и геоэкономического положения в результате распада СССР.

1. В результате образования новых независимых государств из числа бывших республик СССР на западе и юге России она оказалась как бы «отодвинутой» в глубь Евразийского материка — на север и восток от центров наиболее интенсивного внешнеэкономического взаимодействия (прежде всего со странами Западной и Центральной Европы).

2. Более отчетливо стал в связи с этим 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 воды труднодоступными для регулярного коммерческого судоходства. Слабость развития транспортных структур Сибири и Дальнего Востока существенно снижает возможности использования весьма протяженной береговой линии на Тихом океане, резко ограничился доступ России к портам Балтийского и Черного морей, более сложной стала ситуация на закрытом Каспийском море.

3. Возникла необходимость транзитного (через территорию указанных новых независимых государств) внешнеэкономического общения с большинством развитых стран с рыночной экономикой (прежде всего западноевропейскими странами). Для России оказались потерянными многие незамерзающие порты, значительная часть морского флота. Осложнились проблемы использования трубопроводов, железнодорожных и автомобильных магистралей, проходящих по территории новых независимых государств, а также 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. После распада СССР отчетливо проявились 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. 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 в рамках единого народно-хозяйственного комплекса СССР. (Ранее такого же рода связи были фактически разорваны или в значительной степени сокращены со странами Центральной и Восточной Европы — бывшими членами СЭВ.) Фактически произошел распад ранее единого союзного экономического, научно-технического, информационного, образовательного, культурного пространства.

8. Несмотря на предпринимаемые меры, указанные проблемы в целом не удается эффективно решать в связи с противоречиями в деятельности международной организации, возникшей на базе распавшегося СССР, — Содружества Независимых Государств (СНГ).

Вместе с тем Россия сохраняет свое объективно благоприятное геополитическое положение, находясь между двумя динамично развивающимися регионами мирового хозяйства — Западной Европой, где определяющую роль играет ЕС, и Азиатско-Тихоокеанским регионом (АТР). В 1997 г. Российской Федерацией было подписано Соглашение о партнерстве и сотрудничестве (СПС) с ЕС, а в 1998 г. она стала членом организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС). Проблема состоит в эффективности использования этого благоприятного фактора.

Оценивая место России в современной мировой экономике, следует отметить, что на протяжении 90-х гг. Россия по основным макроэкономическим показателям, характеризующим уровень экономического развития, не приблизилась к группе развитых стран с рыночной экономикой, а, напротив, опустилась вниз, приблизившись к группе развивающихся стран и оказавшись в начале XXI в. перед опасностью быть отодвинутой на «периферию» мирового хозяйства.

В 1999 г. ВВП России составлял менее 2/5 от уровня 1990 г. Если в 1990 г. (в составе СССР) доля России в мировом ВВП составляла 3,36% (расчеты по паритету покупательной способности (ППС)), то в 1999 г. — 1,6%. Если в 80-е гг. 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 Россия уступала не только ведущим странам, входящим в состав так называемой «большой семерки», Китаю, Индии, но и Республике Корея, Мексике, Бразилии и Индонезии. Если бы экономическая динамика России не изменилась (а начиная с 1999 г. ВВП России растет), то ее в начале XXI в. могли бы обойти по размерам ВВП такие страны, как Турция, Иран, Аргентина и Австралия.

Если в СССР показатель ВВП на душу населения всегда был выше среднемирового (а в России этот показатель всегда был выше, чем в среднем по СССР), то в 1993 г. у России он составил 87%, а в 1998 г. уже 68% от среднемирового уровня (начиная с 1999 г. в связи с ростом ВВП и сокращением численности населения России этот показатель начал возрастать). Доля России в мировых государственных расходах к концу 90-х гг. составляла менее 0,5%.

Ухудшались и показатели, характеризующие позиции России в мировом промышленном производстве. За период с 1991 по 1999 г. объем промышленного производства в России сократился почти на 68%. При этом падение производства произошло в 96% товарных групп промышленности России. Сельскохозяйственное производство за тот же период сократилось на 40%. Объем капиталовложений в 1999 г. составлял менее 1/4 от уровня 1990 г. В конце 90-х гг. доля России в общих мировых инвестициях составляла около 1%, в том числе в прямых иностранных инвестициях — менее 0,5%.

Одновременно со снижением основных макроэкономических показателей в 90-е гг. произошло снижение рейтинга России в сравнении с другими странами мира по многим важнейшим социально-экономическим параметрам (уровень дохода на душу населения; удельный вес расходов государства на образование, здравоохранение, науку, культуру, защиту окружающей среды; безработица; количество граждан страны, живущих за чертой бедности; низкий уровень рождаемости и высокий уровень смертности и др.).

На базе этих социально-экономических показателей формируются такие используемые в практике международных сопоставле-

ний показатели, как *индекс развития человеческого потенциала* и *индекс качества жизни*. При подсчете ИРЧП используют 3 вида показателей: средняя продолжительность предстоящей при рождении жизни; уровень грамотности взрослого населения страны ( $2/3$  индекса и совокупная доля учащихся ( $1/3$  индекса)); уровень жизни, оцененный через ВВП на душу населения. В соответствии с данными доклада ООН о развитии человека, издаваемого Программой развития ООН, Россия по ИРЧП в 1992 г. занимала 52-е место, а в 1995 г. — 114-е место. В 2000-е гг. рейтинговые показатели России по ИРЧП несколько улучшились: в 2005 г. она занимала 62-е место, а в 2006 г. - 65-е место среди 177 стран. Индекс качества жизни включает в себя такие показатели, как состояние здравоохранения и образования, занятость населения, покупательная способность и др. (в том числе среднюю продолжительность предстоящей жизни). По рейтингу качества жизни Россия в 2006 г. занимала 73-е место.

Однако, как отмечается в «Концепции национальной безопасности Российской Федерации» (утверждена Указом Президента РФ 10 января 2000 г.), «Россия является одной из крупнейших стран мира с многовековой историей и богатыми культурными традициями. Несмотря на сложную международную обстановку и трудности внутреннего характера, она в силу значительного экономического, научно-технического и военного потенциала, уникального стратегического положения на Евразийском континенте объективно продолжает играть важную роль в мировых процессах».

В 1999–2007 гг. в динамике экономического развития России произошли позитивные изменения, и в стране начался экономический рост. Так, в 2007 г. наконец был достигнут уровень ВВП России 1990 г. Инвестиции в основной капитал в 2006 г. составили примерно 70% от уровня 1990 г. (из этих данных видно, что инвестиции в основной капитал в современной России восстанавливаются значительно медленнее, чем ВВП).

Несколько улучшились и позиции России в международной торговле. К концу 90-х гг. РФ занимала в международной торговле товарами неадекватное ее потенциалу место — 1,3% мирового экспорта (55% от среднемирового уровня экспорта на душу населения) (20-е место в мире) и 0,7% мирового импорта товаров (28-е место). Однако затем позиции России в международной торговле улучшились — в 2006 г. доля РФ в мировом экспорте товаров составляла 2,6% (13-е место среди ведущих стран-экспортеров мира), а в ми-

ровом импорте — 1,3% (15-е место). Правда, в основе этого улучшения позиций страны в мировом экспорте лежит происшедшее в эти годы улучшение для России условий торговли (связанное прежде всего с ростом цен на нефть и другие топливно-энергетические ресурсы), а не качественные изменения в отечественном экспорте, связанные с увеличением удельного веса машинно-технической, наукоемкой продукции. В мировом экспорте коммерческих услуг доля РФ, несмотря на некоторое улучшение позиций, оставалась незначительной. По данным ВТО в 2006 г. она составляла 1,1% (25-е место), а в импорте коммерческих услуг — 1,7% (16-е место).

Безусловно позитивной тенденцией является существенное сокращение масштабов государственного внешнего долга Российской Федерации, который сократился с 157,4 млрд долл. в начале 2001 г. до 52 млрд долл. в начале 2007 г. В 2007 г. Россия занимала уже 3-е место в мире по золотовалютным резервам (более 440 млрд долл.).

Однако в целом к началу XXI в. по основным макроэкономическим показателям Россия еще сохраняла промежуточное положение между группами развитых стран с рыночной экономикой и развивающихся стран (хотя формально Министерством торговли США и Комиссией Европейского союза была признана в качестве страны с рыночной экономикой).

В целом, несмотря на произошедшие в 2000–2007 гг. позитивные сдвиги, современное положение России в мировой экономике не соответствует ее природному, производственному и научно-техническому, интеллектуальному и духовному потенциалу. Россия обладает элементами национального богатства, природно-ресурсным, экономическим потенциалом, которого нет у многих стран мира:

- мощная природно-ресурсная база (минеральные, земельные, водные, лесные ресурсы, значительная часть которых имеют мировое значение);
- несмотря на физический и моральный износ большей части основных производственных фондов, Россия в целом сохраняет значительный производственный потенциал;
- несмотря на существенные потери (связанные в том числе с так называемой «утечкой мозгов»), сохраняется значительный научно-технический и интеллектуальный потенциал;

- на базе этого потенциала в ряде отраслей промышленности (прежде всего в оборонно-промышленном комплексе) имеются и развиваются передовые уникальные технологии;
- Россия обладает высококвалифицированными кадрами во всех основных сферах деятельности.

Одновременно с отмеченными преимуществами экономики России для нее характерен ряд недостатков и слабых позиций, ухудшающих положение страны на фоне общемирового экономического развития:

- сохраняющаяся высокая затратность и ресурсоемкость производства;
- отставание от ведущих стран мира по уровню производительности труда в промышленности и сельском хозяйстве;
- сохранение технологического отставания от ведущих промышленно развитых стран;
- нарастающий физический и моральный износ основных производственных фондов во многих отраслях промышленности и в аграрной сфере (достигающий в ряде отраслей критического уровня);
- ограниченность возможностей внутреннего накопления, что вместе с утечкой капитала усиливает зависимость экономического роста в стране от иностранных инвестиций;
- сохраняющаяся неравномерность социально-экономического развития регионов России;
- значительный удельный вес в экономике страны так называемой теневой экономики, бюрократизация, коррупция и криминализация части российской экономики.

Отмеченные позитивные и негативные моменты предопределяют реальные конкурентные преимущества и слабости России в системе международных экономических отношений начала XXI в.

К сожалению, на протяжении 90-х гг. присущие российской экономике преимущества не использовались, или использовались в недостаточной степени, или, по существу, утрачивались. В этот период: сократились работы по геологической разведке и освоению минеральных ресурсов; ускорился процесс физического и морального износа основных производственных фондов в промышленности, аграрной сфере и на транспорте в результате недоинвестирования, возросли показатели выбытия основных производственных фондов; продолжается отток специалистов из науки и промышленности в торговлю, банковскую сферу и за рубеж; Рос-



сия в значительной мере утратила традиционные для сбыта своей продукции рынки (развивающихся стран, стран Центральной и Восточной Европы, а позднее и рынки стран СНГ); не выдерживая конкуренции с зарубежными фирмами, предприятия ряда отраслей промышленности России теряют для себя и внутренний рынок страны. Только в последние годы в указанных областях начинают происходить некоторые позитивные изменения.

Это отражается на *рейтинге конкурентоспособности* России по сравнению с другими странами мира. Наиболее репрезентативный (представительный) показатель конкурентоспособности был впервые разработан такой авторитетной международной организацией, как Всемирный экономический форум — ВЭФ (*World Economic Forum, WEF*, г. Женева, Швейцария) в 1986 г. До 1996 г. ежегодный доклад по конкурентоспособности стран мира готовился под эгидой ВЭФ Международным институтом развития менеджмента — МИРМ (*International Institute for Management Development*, г. Лозанна, Швейцария) с привлечением материалов еще 23 международных экономических институтов.

Позднее ВЭФ и МИРМ перешли к публикации отдельных докладов о конкурентоспособности стран мира, используя примерно аналогичные методики определения рейтинга страны. При определении рейтинга конкурентоспособности ими используются многофакторные векторные модели, в которых учитывается 381 показатель, сгруппированный в 8 агрегированных факторов: внутренний экономический потенциал, внешнеэкономические связи, государственное регулирование, кредитно-финансовая система, инфраструктура, система управления, научно-технический потенциал, трудовые ресурсы. При этом МИРМ делает больший акцент на показателях, отражающих качество жизни.

Оценка объективных статистических показателей по каждой стране (примерно 70% всех показателей) дополняется экспертными оценками аналитиков и опросом руководителей крупнейших корпораций мира. Количество исследуемых стран постоянно увеличивается, и в 2000 г. рейтинговые исследования ВЭФ охватывали уже около 60 стран, больше половины которых относилось к промышленно развитым странам (страны — члены ОЭСР), а остальные — к новым индустриальным странам и странам с переходной экономикой.

Россия была впервые представлена в аналитическом докладе о конкурентоспособности стран мира в 1994 г., однако она не ранжировалась среди других стран по синтетическому (совокупному)

индексу конкурентоспособности, а была представлена только в сравнительных таблицах по основным макроэкономическим показателям и в специальных таблицах по отдельным факторам конкурентоспособности. В список стран мира, ранжируемых по конкурентоспособности на мировом рынке, Россия была впервые включена только в 1996 г., заняв в нем 48-е место.

В течение 7 лет (с 1987 по 1993 г.) лидером по рейтингу конкурентоспособности была Япония. В 1994 г. 1-е место в этом рейтинговом списке заняли США, в течение нескольких лет сохранявшие эти позиции. Однако в докладе ВЭФ за 1999 г. 1-е место занял Сингапур, за которым следовали США, Гонконг, Тайвань, Канада, Швейцария, Норвегия, Люксембург, Великобритания и Нидерланды. Россия же в 1997 г. заняла последнее место среди ранжируемых государств, хотя по отдельным показателям ее позиции были высоки (1-е место — по показателю отношения длины железных дорог к стоимости ВВП, использованию мощностей телефонных линий и по доле отчислений налогов в пенсионный фонд; 3-е место — по количеству занятых в сфере связи и коммуникаций; 4-е место — по устойчивости отклонения от реального обменного курса; 12-е место — по отношению валовых внутренних инвестиций к ВВП, по отношению валовых внутренних накоплений к ВВП, по общеобразовательному уровню населения; 15-е место — по количеству научно-исследовательских институтов и организаций; 17-е место — по количеству ученых и инженеров, занятых в народном хозяйстве).

В 2000 г. Россия переместилась в указанном списке уже на 55-е место, опережая Зимбабве, Украину, Болгарию и Эквадор (однако уступая таким государствам, как Венесуэла, Вьетнам, Колумбия, Боливия, Сальвадор, Индия). Примерно таким же (55-е место) был рейтинг России по качеству налоговой системы, обмену новейшими технологиями, состоянию финансовой системы, защите интеллектуальной собственности, условиям для открытия новых предприятий, степени открытости внутреннего рынка, общему инвестиционному климату. В мае 2002 г. Министерством торговли США и Комиссией ЕС России был предоставлен статус страны с рыночной экономикой, что существенно улучшило ее позиции в рейтинге конкурентоспособности. В глобальном рейтинге конкурентоспособности Всемирного экономического форума 2007 г. Россия заняла 58-е место из 131 возможного (первое место в рейтинге ВЭФ в 2007 г. заняли США, второе — Швейцария, третье — Дания). В 2006 г. Россия занимала в этом рейтинге 59-е место.

По данным МИРМ в 2002 г. в рейтинге конкурентоспособности Россия занимала 45-е место среди 49 стран, а в 2006 г. — 54-е место среди 61 страны — участницы рейтинга.

По оценкам международных экономических организаций, Россия имеет сильные конкурентные позиции в черной и цветной металлургии, электроэнергетике, нефтяной, нефтехимической, газовой, лесной и оборонной промышленности. Конкурентоспособны на некоторых рынках режущий инструмент, продукция российской электротехнической промышленности и энергетического машиностроения, электронные компоненты, комплектное оборудование для тепловых станций и др. В основном неконкурентоспособны в настоящее время российские автомобили, станки, тракторы, дизельные двигатели, готовые изделия электронной промышленности.

Сильными сторонами международной конкурентоспособности России считаются: индекс условий торговли (соотношение динамики цен на экспортную и импортную продукцию); диверсификация в последнее время экспортных рынков; положительное и значительное по своим масштабам сальдо торгового баланса; относительно низкие цены на электроэнергию для промышленных потребителей; относительно низкая стоимость рабочего места в обрабатывающих отраслях; в целом достаточно высокий образовательный уровень населения; значительная численность научных работников (около 10% от мировой) и некоторые другие.

К слабым сторонам относятся: невысокий уровень расходов на НИОКР (в расчете на душу населения); в целом значительный размер совокупного внешнего долга (при снижении государственного внешнего долга растет внешний корпоративный долг); относительно низкие темпы роста прямых иностранных инвестиций (несмотря на их рост в 2005—2007 гг.); недостаточные стимулы инвестирования в наукоемкое производство; нехватка финансовых ресурсов для поддержания экспорта готовых изделий и услуг; относительно низкий уровень защиты инвестиций, патентов и авторских прав; низкая доля России на мировом рынке наукоемкой продукции (менее 1%).

Однако в последние годы данные международных рейтингов свидетельствуют о наметившемся росте международной конкурентоспособности России. Так, уже в 2000 г. Россия вошла в число десяти наиболее динамично развивающихся стран, заняв: 1-е место по темпам роста общественной производительности труда и снижения задолженности федерального бюджета; 2-е — среди

30 ведущих стран экспортеров по темпам роста экспорта; 4-е — по темпам роста ВВП в расчете на душу населения и валовых внутренних инвестиций; 6-е — по темпам роста промышленного производства; 7-е — по темпам роста сельскохозяйственного производства и ВВП.

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 (а также и на внутреннем рынке страны) отечественными исследователями выделяются три различных группы отраслей российской экономики:

1. Конкурентоспособные на мировом рынке ресурсные отрасли (нефтяная, газовая, лесная, алмазная промышленность, энергетика, черная и цветная металлургия), а также химическая промышленность. Данные отрасли способны развиваться на базе самофинансирования, а также привлечения иностранных инвестиций.

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 поддержки) они могут обладать необходимой международной конкурентоспособностью. К указанным отраслям примыкает 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. Указанные проблемы приобретают особое значение в связи с практическим решением вопросов вступления России в ВТО.

Реальной основой для формирования конкурентных отраслей и производств в России должно стать проведение эффективной

научно-технической и промышленной политики. В 2002 г. в стране были приняты «Основы политики Российской Федерации в области развития науки, технологий и техники на период до 2010 года и дальнейшую перспективу», а также «Приоритетные направления развития науки, технологий и техники на период до 2010 года» и «Перечень критических технологий на период до 2010 года». В указанных документах выделены девять фундаментальных направлений развития науки, технологий и техники, которые подразделяются на 53 критические технологии, развитию которых государство будет оказывать активную поддержку. Реализация этих направлений позволит создать научно-техническую и производственную базу для повышения международной конкурентоспособности отечественной экономики по широкому спектру отраслей и производств.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

### 1. Укажите верные суждения.

В 2006 г. удельный вес России в совокупном мировом экспорте составлял:

- а) 0,5%;
- б) 12%;
- в) 6,5%;
- г) 22%;
- д) 2,6%;
- е) 10%.

### 2. Укажите верные суждения.

В 2000 г. доля России в совокупном мировом ВВП составляла:

- а) 8%;
- б) 0,5%;
- в) 1,6%;
- г) 6,5%;
- д) 12%.

### 3. Отметьте группы стран мира по уровням доходов, к которым относится Россия:

- а) страны с низким уровнем доходов;
- б) страны со средним уровнем доходов;
- в) страны с высоким уровнем доходов.

### 4. Укажите верные суждения.

В 2007 г. по индексу международной конкурентоспособности Россия занимала:

- а) 120-е место;
- б) 58-е место;
- в) 14-е место;
- г) 6-е место;
- д) 85-е место.

**5. Укажите верные суждения.**

В 2007 г. по ИРЧП Россия занимала:

- а) 17-е место;
- б) 6-е место;
- в) 65-е место;
- г) 128-е место;
- д) 150-е место.

**6. Отметьте основные конкурентные преимущества России:**

- а) обладание значительными природными ресурсами;
- б) неравномерность экономического развития различных регионов страны;
- в) обладание трудовыми ресурсами с высоким образовательным уровнем и хорошей профессиональной подготовкой;
- г) физический и моральный износ основных производственных фондов;
- д) высокая ресурсоемкость производства.

**7. Отметьте негативные тенденции в экономическом развитии России, проявившиеся с начала 90-х гг. XX в.:**

- а) формирование в стране рыночной инфраструктуры;
- б) утечка капитала из страны;
- в) возрастание в структуре российского экспорта удельного веса топливно-сырьевых компонентов;
- г) формирование банковской системы страны.

**8. Отметьте позитивные тенденции, проявившиеся в экономике России в 1999–2007 гг.:**

- а) изменился удельный вес России в мировом экспорте;
- б) изменились масштабы внешнего долга России;
- в) изменилась структура российского экспорта;
- г) изменился удельный вес России в мировых прямых инвестициях;
- д) существенно возрос удельный вес России в мировом экспорте коммерческих услуг.

**9. Отметьте конкурентные слабости экономики России:**

- а) высокая ресурсоемкость и затратность производства;
- б) обладание значительными запасами природных ресурсов;
- в) преобладание в большинстве отраслей экономики России отсталых, неконкурентоспособных технологий;
- г) засилье бюрократии и криминализация экономики;

- д) наличие в некоторых отраслях экономики России уникальных технологий, опирающихся на достижения российской науки;
- е) неравномерность развития различных регионов России.

**10. Отметьте отрасли экономики России, конкурентоспособные по современным мировым стандартам:**

- а) автомобилестроение;
- б) сельскохозяйственное машиностроение;
- в) нефтяная промышленность;
- г) легкая промышленность;
- д) газовая промышленность;
- е) черная и цветная металлургия.

**11. Отметьте отрасли экономики России, неконкурентоспособные по современным мировым стандартам:**

- а) газовая промышленность;
- б) автомобилестроение;
- в) алмазная промышленность;
- г) сельскохозяйственное машиностроение;
- д) цветная металлургия;
- е) пищевая промышленность.

## Раздел II

# СОВРЕМЕННЫЙ МИРОВОЙ РЫНОК, ЕГО СТРУКТУРА И КОНЪЮНКТУРА. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА МИРОВЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКАХ

## ГЛАВА 5

### СОВРЕМЕННЫЙ МИРОВОЙ РЫНОК, ЕГО СТРУКТУРА И КОНЪЮНКТУРА

---

---

#### 5.1. МИРОВОЙ РЫНОК НАЧАЛА XXI В., ЕГО СТРУКТУРА

Развитие международного разделения труда закладывает материальные основы формирования и последующего динамичного развития *мирового рынка*. Генетически и исторически этот процесс базируется на развитии внутренних рынков отдельных стран, когда товары и услуги, факторы производства (рабочая сила, капитал) выходят за национально-государственные рамки и начинают свое движение уже в системе международных экономических отношений. В экономической теории используются различные понятия, связанные с рынком: внутренний, национальный, международный и мировой рынок.

*Внутренний рынок* — сфера экономического общения (обмена), в рамках которой все произведенное и предназначенное для продажи реализуется внутри данной страны. Иными словами, понятие «внутренний рынок» предполагает такие рыночные отношения, при которых отечественные продукты не уходят из страны, продаются отечественным потребителям.

*Национальный рынок* — рынок данной страны, часть которого связана с международным обменом (экспортом и импортом товаров и услуг). Таким образом, внутренний рынок дополняется той частью экономического пространства данной страны, которая связана с международным экономическим обменом.

*Международный рынок* — совокупность сегментов национальных рынков, которые связаны с зарубежными рынками и ориентированы на иностранных покупателей и продавцов.



*Мировой рынок* — синтетическое понятие, объединяющее рынки всех стран мира в единое целое. При этом связь между рынками отдельных стран опосредствуется международной торговлей товарами и услугами, международным движением капитала и рабочей силы (в более широком контексте — международной миграцией населения), а также — во все более значительных масштабах — международным информационным обменом. Поэтому в широком смысле мировой рынок — это все более целостное и внутренне взаимосвязанное общемировое единство рынков товаров, услуг, капиталов, рабочей силы, а также информации, это единое рыночное пространство в общем комплексе государств современного мира. В условиях глобализации экономики термин «мировой рынок» все больше приобретает свой подлинный смысл.

К основным чертам мирового рынка относятся следующие.

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 соотношения не только внутренних, но и внешних спроса и предложения.

3. Мировой рынок (в большей степени, чем внутренний) оптимизирует использование факторов производства, направляя их движение в наиболее экономически эффективные сферы 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. Иными словами, мировой рынок играет «санирующую» роль, выводя из сферы международного обмена те или иные товары, не соответствующие международным стандартам качества, техническим и другим стандартам. При этом из сферы международного обмена выводятся как товары, так и производящие и реализующие их фирмы, которые при таком развитии событий могут оказаться банкротами. Действительно, тот факт, что произведенный в данной стране товар успешно реализуется на ее внутреннем рынке, вовсе не означает, что этот же товар с таким же успехом будет реализовываться и на международном рынке.

В связи с этим в международной торговле различаются понятия так называемых *торгуемых товаров* (*tradable goods*), которые реализуются на зарубежных рынках, и *неторгуемых товаров* (*nontradable*

goods), которые не реализуются за рубежом, а реализуются лишь в той стране, где они были произведены.

Вместе с тем деление на торгуемые и неторгуемые товары обладает условностью. Так, на практике чаще всего используют деление на торгуемые и неторгуемые товары, основанное на *Международной стандартной промышленной классификации* (нередко ее определяют как *Международную стандартную классификацию отраслей*) (*International Standard Industrial Classification — ISIC*), принятой в ООН. Эта классификация включает 9 групп товаров, из которых к торгуемым относятся три первые группы, а шесть остальных — к неторгуемым.

А. *Торгуемые товары* (по Стандартизированной промышленной классификации — группы 1–3):

1) сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство и рыболовство (их продукция);

2) продукция добывающей промышленности;

3) продукция обрабатывающей промышленности.

Б. *Неторгуемые товары* (группы 4–9):

4) коммунальные услуги и строительство;

5) оптовая и розничная торговля, рестораны и гостиницы;

6) транспортировка, хранение и связь и финансовое посредничество;

7) оборона и обязательные социальные услуги;

8) образование, здравоохранение и общественные работы;

9) прочие коммунальные, социальные и личные услуги.

Анализ указанной классификации свидетельствует об определенной ее условности. Действительно, такие неторгуемые (по данной классификации) товары, как, например, вооружение, являются предметами весьма активной международной торговли. Весьма активно ведется и строительство промышленных и других объектов за рубежом (и в этом смысле оно выступает как торгуемый в международной торговле товар). Реализуются в сфере международных экономических отношений и образовательные услуги, активно развивается международный транспорт и т.д.

Однако, несмотря на отмеченную условность классификации товаров на торгуемые и неторгуемые, это деление имеет вполне определенный смысл. Дело в том, что тот факт, в какой степени конкретная страна располагает (или не располагает) торгуемыми товарами, имеет для нее (и для бизнеса данной страны) принципиальное, существенное значение. Если страна располагает достаточно широким спектром торгуемых товаров, то она может прово-

дить гибкую и эффективную внешнеэкономическую, а также внутреннюю экономическую политику, осуществляя в случае необходимости маневрирование соответствующими товарами в их реализации как на внутреннем рынке, так и за рубежом.

Торгуемые товары распадаются на *экспортируемые* и *импортируемые* товары.

В свою очередь экспортируемые товары распадаются на *товары реального экспорта* и *субституты экспорта* (те отечественные товары, которые в данный момент продаются на внутреннем рынке, но в определенной ситуации могут быть реализованы и за рубежом). Импортируемые товары (по аналогии) распадаются на *товары реального импорта* и *субституты импорта* (те отечественные товары, которыми в случае необходимости можно заменить иностранные товары).

С понятием «товары — субституты импорта» связано такое направление экономической политики, реализованное в целом ряде стран мира, как *импортозамещение*. В процессе осуществления политики импортозамещения (нередко с привлечением при этом иностранных инвестиций) страны постепенно замещают отдельные импортируемые виды продукции или отдельные узлы, комплектующие изделия для производства конечной продукции на отечественную продукцию, стремясь при этом максимально активизировать отечественное производство.

По принятым в мире стандартам статистики международной торговли критерием для признания торговли международной, а продажи и покупки товаров соответственно экспортом и импортом является факт пересечения товаром таможенной границы и фиксация этого в соответствующей таможенной отчетности.

Основной формой проявления мирового рынка выступает развитие международной торговли товарами и услугами (сопровождающиеся международным движением капитала, рабочей силы, международным информационным обменом). При этом весьма существенное значение приобретают проблемы исследования конъюнктуры мирового рынка и ее формирования.

## **5.2. КОНЬЮНКТУРА МИРОВОГО РЫНКА И ОСНОВНЫЕ КОНЬЮНКТУРООБРАЗУЮЩИЕ ФАКТОРЫ**

Одной из основных характеристик мирового рынка является его *конъюнктура*. В широком смысле под конъюнктурой понимается конкретное состояние (ситуация) на данном рынке в определенных временных, географических и иных рамках, складываю-

щееся под воздействием совокупности целого ряда факторов (*конъюнктурообразующих факторов*).

Всестороннее исследование конъюнктуры рынка является важной проблемой экономической теории и практики. При этом в исследовании конъюнктуры на разных уровнях различают:

1) общеэкономическую конъюнктуру (положение в мировом хозяйстве в целом, в регионе (группе стран), в экономике отдельных стран);

2) конъюнктуру отдельных сегментов мирового рынка и отраслевую конъюнктуру;

3) конъюнктуру рынков отдельных товаров и услуг.

В реальной практике эти уровни конъюнктуры взаимосвязаны, что должны учитывать ее исследователи (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 (например, в оценки долгосрочной конъюнктуры постоянно вносятся коррективы с учетом изменений в текущей, кратко- и среднесрочной конъюнктуре).

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

Эти факторы подразделяются на:

- а) постоянные и переменные;
- б) циклические и нециклические;
- в) стимулирующие развитие рынка и сдерживающие его;
- г) по срокам действия — кратко-, средне- и долгосрочные.

Когда составляются прогнозы конъюнктуры рынка, то обычно выделяются и анализируются прежде всего те факторы, от действия которых в максимальной степени зависит будущее развитие конъюнктуры. Это так называемые «конъюнктурные симптомы». Общая совокупность этих конъюнктурных симптомов составляет так называемую конъюнктурную симптоматику (которая специфична для каждого конкретного сегмента мирового товарного рынка).

Конъюнктурные колебания в значительной степени связаны с *циклическим характером* развития экономики. При этом действуют *длинные циклы («волны») конъюнктуры* (так называемые «циклы Кондратьева» — по имени известного отечественного исследователя этих проблем Н.Д. Кондратьева (1892–1938)). В основе этих длинных циклов (волн) конъюнктуры лежат крупные научно-технические открытия, связанные с появлением принципиально новых продуктов (товаров), порождающих на весьма длительный период (25–30 лет) «волны» конъюнктуры до исчерпания основных научно-технических преимуществ данного продукта.

Цикличность конъюнктуры хорошо видна на примере конъюнктуры мирового рынка машин и оборудования. В мировой промышленности постоянно действуют циклы, связанные с обновлением оборудования, а также и циклы обновления потребительских товаров длительного пользования (автомобили, холодильники и т.д.). При этом проявляются основные закономерности так называемого «цикла жизни» продукта.

Реальная же практика изменения конъюнктуры существенно более динамична, чем это вытекает из цикличности экономического развития. В отдельных случаях в результате интенсивного действия дополнительных факторов конъюнктура может не отражать буквально прохождение тех или иных фаз цикла. Помимо циклических факторов действуют постоянные и переменные *нециклические факторы*.

К *постоянно действующим нециклическим факторам* можно отнести, например, регулирование экономики государством (в зависимости от того, насколько значительна роль государства в экономике конкретной страны), а также воздействие на конъюнктуру со стороны ведущих монополистических объединений, ТНК. Симбиозом двух названных факторов является государственно-монополистическое регулирование (когда регулирующее воздействие является результатом объединения мощи монополий с возможностями государственных институтов). К постоянно действующим нециклическим факторам можно отнести и политические факторы, которые могут оказывать как позитивное, так и негативное воздействие на конъюнктуру рынка.

Вместе с тем есть постоянно действующие конъюнктурообразующие факторы, которые обычно рассматривают как нециклические факторы, однако они имеют свою собственную (хотя и нередко скрытую) цикличность. Так, например, на многие аспекты изменения конъюнктуры промышленной продукции оказывает

воздействие развитие оборонно-промышленного комплекса отдельных стран (это влияет прежде всего на конъюнктуру рынков вооружений и связанных с ними отраслевых рынков). Однако даже в производстве и реализации даже такого специфического вида продукции есть своя собственная цикличность, связанная с переходом от одних поколений вооружений к другим.

Непрерывен также и НТП, 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 новые «волны» 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 конъюнктурообразующих факторов постоянно меняются (нередко в значительных пределах) в зависимости от конкретных особенностей того или иного рынка. Кроме того, одни и те же конъюнктурообразующие факторы могут по-разному влиять на различные сегменты рынка. Так, например, девальвация национальной валюты может на определенном временном промежутке способствовать наращиванию отечественного экспорта и, напротив, спаду импортных операций в стране.

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.

В начале XXI в. существенное значение в исследовании конъюнктуры мирового рынка имеет анализ тенденций, которые реализуются в так называемой теневой экономике, т.е. в экономике, хозяйственная деятельность в которой либо не регистрируется, либо скрывается от государственного наблюдения. При этом в теневой экономике может скрываться как законная деятельность по производству товаров в домашних хозяйствах (ими же в определенной степени и потребляемых), не подлежащая официальному регистрированию и налогообложению (примером такого рода является производство сельскохозяйственной продукции в личных

подсобных хозяйствах в нашей стране). Это — так называемая «неофициальная» экономика.

Однако есть и незаконная деятельность, в сокрытии которой хозяйствующие субъекты могут быть заинтересованы по следующим причинам:

- эта деятельность может быть насильственно прекращена государством (продажа наркотиков, нелегальная продажа оружия, проституция и др.);
- участвующие в такого рода деятельности субъекты хотели бы уйти от уплаты налогов, акцизов, таможенных сборов (при контрабанде продукции) и других официальных платежей.

По имеющимся оценкам на рубеже XX — XXI вв. в развитых странах теневая экономика была эквивалентна 12–15% ВВП, в странах с переходной экономикой — 23, а в развивающихся странах — 33% ВВП. По данным австрийского экономиста Ф. Шнайдера, в 2004–2005 гг. удельный вес теневой экономики в ВВП ряда развитых стран составлял: 27,6% в Греции, 24,4% — в Италии, 21,3% — в Испании, 21,2% — в Португалии, 20,1% — в Бельгии, 17,5% — в Швеции, 15,6% — в Германии, 13,8% — во Франции, 12,0% — в Великобритании и Нидерландах, 10,3% — в Японии и Австрии, 9,0% — в Швейцарии, 8,2% — в США. В России теневая экономика статистической службой России оценивалась в этот период в 30%.

По отдельным развивающимся странам имеются по оценкам экспертов более внушительные показатели удельного веса теневой экономики. Так, в Нигерии, например, они приближались к 80% ВВП, у Египта и Таиланда эти показатели составляли около 70%. Фактически «черной дырой» мировой экономики была к концу XX в. Албания, в которой процветала нелегальная торговля наркотиками и оружием. При среднегодовом доходе на душу населения в 70 долл. на три с небольшим миллиона граждан этой страны приходилось 500 тыс. автомобилей (еще в 1990 г. их было всего 5 тыс.), 60% от общего числа которых были «мерседесы», а 9 из 10 автомобилей были угнаны из стран Западной Европы.

В мире в целом по имеющимся оценкам к началу XXI в. в рамках «неофициальной» экономики (как криминальной, полукриминальной, так и некриминальной, но нерегистрируемой) производилось товаров и услуг в объемах, сопоставимых по стоимости с ВВП США — крупнейшей по масштабам производства страны современного мира. Не случайно некоторые отечественные и зару-

бежные исследователи рассматривают расширение теневой экономики как одну из глобальных проблем современности.

Таким образом, теневая экономика является неучтенным (или неполностью учтенным) сегментом глобализирующейся мировой экономики (и сама по себе фактически стала глобальным явлением и соответственно глобальной проблемой современного мира). Очевидно, что это обстоятельство необходимо в максимальной степени учитывать при исследовании конъюнктуры современного мирового рынка.

### **5.3. ИССЛЕДОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КОНЪЮНКТУРЫ МИРОВОГО РЫНКА**

Учитывая все отмеченные обстоятельства, конъюнктура мирового рынка должна исследоваться непрерывно — в сочетании исследования текущей, кратко-, средне- и долгосрочной конъюнктуры и ее прогнозирования.

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 рынков): «кабинетные исследования» (проводимые аналитиками на основе изучения соответствующих источников информации) и изучение рынка «на месте». Несмотря на то что эти последние методы относительно дорогостоящи, они позволяют более эффективно и всесторонне изучать 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 достаточного 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*, к которым можно отнести следующие.

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. При несомненных достоинствах этого метода прогнозирования, связанных с учетом тех тенденций развития рынка, которые уже сформировались ранее и отчетливо проявляются в данный период, экстраполяции присущи определенные недостатки, связанные с инерционностью как самих анализируемых тенденций, так и подходов к ним.

2. *Экспертные оценки*, основанные на прогнозах наиболее авторитетных ученых и специалистов. Этот метод используется достаточно часто — например, в форме так называемых «мозговых атак», его достоинства связаны с отходом от инерционности развития и с выдвижением новых гипотез развития рынка. Однако недостатком этого метода является вполне определенная субъективность экспертных оценок.

3. *Экономико-математическое моделирование с использованием компьютерных технологий*. Это наиболее современный метод прогнозирования развития мирового рынка, во многом синтезирующий достоинства первых двух методов.

На основе современных эконометрических методов с использованием компьютерных технологий нередко разрабатываются различные альтернативные сценарии развития и изменения конъюнктуры мирового рынка в целом, его сегментов и отдельных товаров. Ценность прогнозов, даже не совсем точных, состоит в том, что они показывают возможные варианты развития событий и нередко содержат рекомендации по предотвращению нежелательных негативных сценариев развития.

В целом же ввиду сложности и противоречивости развития современного мирового хозяйства, далеко неоднозначного воздействия на него множества факторов, лежащих вне сферы экономики (политических, военно-политических, экологических и др.), существует объективная возможность неточности прогнозирования развития мирового рынка. Однако это не означает, что проведение прогнозных работ малопродуктивно — напротив, потребности реальной экономики, особенно на этапе ее глобализации, ставят вопрос о необходимости осуществления прогнозных исследований с использованием все более современных методов. Как обоснованно отмечают специалисты в области прогнозирования, «неполная определенность предвидения всегда предпочтительнее полной неопределенности представлений о будущем».

Однако, безусловно, проблема точности и достоверности прогнозов конъюнктуры мировой экономики и ее сегментов остается весьма актуальной. Не случайно в современной прогнозной дея-

тельности используется термин «*верификация прогнозов*», т.е. оценка достоверности, точности и обоснованности прогнозов, определение четких и точных критериев оценки качества прогнозных исследований. По результатам верификации проводится уточнение и корректировка прогнозов. Так, например, в прогнозы многих авторитетных международных организаций вносятся, как правило, ежеквартальные коррективы, нередко существенно изменяющие предыдущие прогнозы. Таким образом, проблема верификации прогнозов чрезвычайно актуальна и важна.

Учитывая отмеченные обстоятельства, при осуществлении прогнозов развития мирового рынка и его конъюнктуры чрезвычайно важно охватить максимальное число наиболее репрезентативных (представительных) параметров и показателей. 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, ВТО, ФАО (Организации ООН по вопросам продовольствия и сельского хозяйства), МВФ, МБРР, ОЭСР, других авторитетных организаций.

Однако конъюнктура мирового рынка должна не только исследоваться — 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 в целом и ее корпоративным бизнесом активной внешнеэкономической (прежде всего экспортной) политики.

Так, в проведении экспортной политики существенное значение имеют:

- 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 средств массовой информации);
- 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 производить, но и выработать и реализовать общую стратегию экспансии своих новых товаров на мировом рынке (вплоть до осуществления в максимальном варианте глобальной стратегии продвижения своих товаров и услуг).

Для большинства российских 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 соответствующих 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 мировых товарных рынков.

## **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ**

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

2. **Охарактеризуйте основные черты современного мирового рынка.**
3. **Покажите различия в понятиях «торгуемые» и «неторгуемые» (с точки зрения международной торговли) товары.**
4. **Что является критерием для признания торговли международной, а продажи и покупки товаров — соответственно экспортом и импортом по принятым в мире стандартам статистики международной торговли?**

5. **Укажите верные суждения.**

Конъюнктура — это:

- а) политика эффективной продажи произведенной продукции;
- б) конкретное состояние на данном рынке, складывающееся под воздействием совокупности ряда факторов;
- в) взаимодействие между продавцами и покупателями при реализации данного товара;
- г) равновесное состояние в ценообразовании, возникшее в результате взаимодействия продавцов и покупателей.

6. **Каковы основные уровни исследования конъюнктуры мирового рынка?**

7. **Назовите современные конъюнктурообразующие факторы.**

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

9. **В соответствии с теорией «больших циклов» («больших волн конъюнктуры») Н.Д. Кондратьева в основе перехода от одного «большого цикла» к другому лежит (отметьте):**

- а) изменение в расстановке политических сил в мире;
- б) глобальные проблемы современности;
- в) фундаментальные научно-технические открытия;
- г) изменение в соотношении экономических потенциалов стран мира;
- д) изменение в предпочтениях потребителей по отношению к конкретным товарам.

10. **Укажите верные суждения.**

Конъюнктура международной торговли должна:

- а) тщательно изучаться;
- б) во всех аспектах сообщаться фирмам-конкурентам;
- в) формироваться и поддерживаться в выгодном для хозяйствующего субъекта направлении;
- г) обсуждаться с конкурирующими фирмами.

## Глава 6

# ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА МИРОВЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКАХ

---

### 6.1. ЦЕНООБРАЗУЮЩИЕ ФАКТОРЫ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Изменения, происходящие в конъюнктуре мировых товарных рынков, в конечном итоге проявляются в изменениях цен на конкретные товары. По своему наиболее общему и традиционному 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*. При этом реальная цена, как следует из постулатов и графических схем экономической теории, является «точкой пересечения» кривых спроса и предложения.

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

- возмещение понесенных издержек производства и обращения товара (доведения его до покупателя);
- доходность (выгодность) производства и реализации данного товара как на внутреннем, так и на внешнем рынке;
- появление новых стимулов для расширения производства и реализации данного товара или наоборот негативных предпосылок для свертывания его производства и реализации внутри страны и/или за рубежом.

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 (субъектов рыночных отношений), влияющих на конъюнктуру и соответственно на изменение цен. Следует подчеркнуть, что цены в международной 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 такого рода факторам 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); обязательную комплектность поставок отдельных товаров (это особенно относится к машинно-технической продукции); гарантии и условия послепродажного обслуживания и т.д.

Нетрудно заметить, что, продвигаясь в нашем анализе от первой к третьей группе ценообразующих факторов (общеэкономические, 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 формы государственного регулирования за рубежом (в странах, фирмы которых выступают в качестве партнеров по внешнеэкономическим 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., СССР покупал кубинский сахар по ценам более высоким, чем этот товар можно был приобрести в некоторых других странах; войны в Персидском заливе и Ираке отразились на ценах на нефть и т.д.).

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

## **6.2. СПЕЦИФИКА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РАЗЛИЧНЫХ ТИПАХ МИРОВЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ**

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 тоже 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 ко многим товарам), и чаще всего имеет место промежуточная ситуация, когда активно воздействуют на цены и продавцы, и покупатели. Например, НТП постоянно влияет на мировой рынок как через производство (а 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 конкурен-

ции. 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 рынков.

1. 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 на наращивании общих объемов продаж.

2. 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».

3. *Рынок монополистической конкуренции* предполагает существование 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 не обязательно начнут покупать товары других фирм в случае 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 конкурирующие между собой современные 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 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. Современные крупные корпорации — это, как правило, диверсифицированные корпорации, осуществляющие производство товаров, относящихся к самым разным, нередко напрямую не связанным между собой отраслям. Например, корпорации, работающие в сфере нефтяного бизнеса, часто разворачивают свою деятельность не только в нефтехимической, химической отраслях, но и в парфюмерии, машиностроении, производстве пищевой продукции и т.д. Это позволяет им избегать тяжелых последствий экономического спада, который нередко носит волнообразный характер и по-разному проявляется в разных отраслях. В этом смысле политика диверсификации производства выступает как форма антикризисной и антициклической политики. Отметим также, что крупный корпоративный бизнес не только диверсифицирует свое производство, но и осуществляет диверсификацию сфер своей деятельности (например, действует не только в производстве, но и в банковской

сфере, страховом, консалтинговом, информационном бизнесе и т.д.).

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.). Таким образом, конкуренция проявляет себя и на рынках, которые в настоящий момент времени представляются в значительной степени монополизированными.

4. 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 соглашений, 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.

Типичным примером международного картеля является широко известная Организация стран — экспортеров нефти (ОПЕК, *OPEC — Organization of the Petroleum Exporting Countries*), которая периодически принимает решения о сокращении или увеличении объемов (квот) добычи нефти (что, естественно, влияет на цены).

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 международной торговли оказывается тем сильнее, чем больше и активнее оперируют на мировом рынке фирмы данной страны. При этом влияние государства на цены международной торговли 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 тех товаров, 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 отечественные товары и повышения международной конкурентоспособности отечественных фирм-экспортеров. Например, в ряде случаев государство берет на себя расходы по финансированию НИОКР, связанных с производством экспортной продукции.

3. Государство может проводить соответствующую таможенную политику в области импорта. Например, устанавливая низкие импортные (ввозные) 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 количественные 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 международной торговли можно отнести антидемпинговые меры и процедуры. В документах ВТО демпинг (*dumping*) 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 стран-экспортеров (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 государства на цены международной торговли является налоговое регулирование. Яркий пример такого рода — использование налога на добавленную стоимость, НДС (*VAT — value-added tax*), которым облагаются (или не облагаются) ряд экспортных и импортных товаров, что отражается на внешнеторговых ценах на соответствующие товары и их международной конкурентоспособности.

### **6.3. МИРОВЫЕ ЦЕНЫ И ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ЦЕН**

В реальной практике современной международной торговли проявляется *множественность цен*, причинами которой являются ценовая политика конкретных корпораций, воздействие на цены международной торговли со стороны государств и осуществление самими государствами некоторых внешнеторговых операций (например, поставка продукции в счет помощи или в счет покрытия долговых обязательств) и др.

При этом на одни и те же товары существуют различные уровни цен. Это могут быть: цены по обычным коммерческим сделкам с платежом как в конвертируемой, так и в неконвертируемой или ограниченно конвертируемой валюте; цены во встречной торговле (когда продажа товара увязывается с закупкой товаров либо закупка товаров обуславливается соответствующей продажей товаров), в том числе по бартерным операциям («товар на товар»); цены при поставке товаров по программам помощи и др. Иными словами, множественность цен в международной торговле отражает факт многообразия условий реального совершения актов купли-продажи товаров.

Однако в основе этой системы множественности цен лежат так называемые *мировые цены (world prices)*, под которыми понимают *цены крупномасштабных экспортно-импортных сделок, заключаемых на мировых товарных рынках, в основных центрах мировой торговли.*

К основным характеристикам мировых цен относятся следующие.

1. Они устанавливаются в свободно конвертируемой валюте (поскольку оплата в неконвертируемой или ограниченно конвертируемой валюте ведет к необоснованному завышению цен).

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. Это цены крупномасштабных сделок, предусматривающих раздельные, не связанные между собой экспортные и импортные операции (в противном случае при осуществлении встречных или бартерных сделок партнеры по торговым соглашениям могут пойти на значительные отклонения в ценах).

4. Применительно к рынкам топливно-сырьевых товаров речь идет о ценах в регионах мира, где сосредоточены их производство и/или торговля (это цены так называемых базисных или репрезентативных (представительных) рынков).

Рассмотрим некоторые примеры установления мировых цен на важнейшие сырьевые товары.

Базой мировых цен на *нефть* являются официальные продажные цены стран — членов ОПЕК. При этом в качестве базисных цен используются цены на легкую аравийскую нефть **ФОВ (FOB — free on board, «свободно на борту»)** в соответствии с принятыми в мировой торговле **Правилами международных коммерческих терминов «Инкотермс» (Incoterms)** (подробнее см. главу 7) Рас-Таннура (основного нефтяного порта в Саудовской Аравии на берегу Персидского залива с годовым грузооборотом около 400 млн т нефти).

Базой мировых цен на *нефтепродукты* считаются цены основных товарных рынков — района Карибского моря, а в Западной Европе — **ФОВ Роттердам (Нидерланды) и ФОВ/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.**

Базой мировых цен 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% произ-

водимой в мире рафинированной меди и не менее 2/3 производимого 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 суммарного экспорта бриллиантов Бельгии и Израиля.

Базовыми ценами для мировых цен на *продовольственные товары* являются: на пшеницу — цены Австралии (Сидней), на кукурузу — США (порты Мексиканского залива), на рис — Таиланд (Бангкок), на масло сливочное — Новая Зеландия, на арахис — Нигерия — Лондон, на соевые бобы — США — Роттердам, на бананы — Латинская Америка — порты США, на сахар — Нью-Йорк, на говядину — Австралия, Новая Зеландия, порты США, на баранину — Новая Зеландия, чай — Шри Ланка, кофе — Бразилия, табак — США и т.д.

Свою существенную специфику имеет формирование *мировых цен на машины и оборудование*, поскольку этот сегмент мирового рынка обладает значительной динамичностью, структурным, ассортиментным многообразием, здесь постоянно создаются и производятся новые виды продукции и новые модификации продукции, производимой ранее.

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

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 передовые 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 *основные виды внешнеторговых цен*.

В общей совокупности этих цен выделим пять 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 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. Такого рода 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 (в частности, 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 ценообра-

зования наиболее подходит также для долгосрочных контрактов, когда в течение ряда лет будут осуществляться периодические поставки товара.

Использование *скользящих цен* связано с осуществлением продавцами и покупателями соответствующих расчетов по принятой в контракте формуле, первую часть которой составляет 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 является сбор ценовой информации и создание соответствующего банка данных.

Весьма существенную роль в практике ценообразования в международной торговле играют *ценовые скидки*, которые представляют собой сознательное и согласованное продавцами и покупателями уменьшение цены (фактически это так называемое «уторговывание» цены с учетом состояния рынка и условий заключаемых контрактов). Естественно, что одновременно с ценовыми скидками существуют и *ценовые надкідки* (надбавки к цене, также связанные состоянием рынка в данный момент времени и условиями заключения соответствующего контракта). В мировой практике к началу XXI в. существовало около 40 различных видов ценовых скидок и надкідок.

К числу наиболее распространенных *видов ценовых скидок* относятся:

- Количественные скидки продавца (экспортера), они даются покупателю, например, за значительный объем единовременной покупки (когда покупатель приобретает, в частности, целую партию данного товара). Скидка такого рода может достигать до 20–30% от первоначальной цены.



- **Бонусные скидки** — предоставляются крупным оптовым покупателям-импортерам (нередко — эксклюзивным импортерам), которые, как правило, являются постоянными клиентами. Зачастую отечественная фирма-импортер, приобретающая товар за рубежом, является единственным партнером зарубежной фирмы-экспортера, помогает ему закрепиться на рынке данной страны, добиваться для него лучших условий продажи и т.д. В этих условиях зарубежная фирма-экспортер нередко идет на скидки в размере 10–15% от первоначальной цены (подобное обычно практикуется в условиях монопольной конкуренции).
- **Скидки «сконто»** — предоставляются при оплате товара покупателем наличными деньгами или при осуществлении фирмой-импортером предоплаты за поставку товара.
- **Дилерские скидки** — предоставляются оптовым и розничным торговцам, торговым агентам и посредникам. Такого рода скидки должны покрывать расходы дилеров на продажу и сервис и обеспечивать им определенного размера прибыль.
- **Временные скидки** — применяются главным образом при реализации продукции массового спроса, которая носит сезонный характер.
- **Специальные скидки** — предоставляются покупателям, с которыми внешнеторговая фирма имеет различные формы особых отношений.
- **Закрытые скидки** — предоставляются на продукцию, которая реализуется в рамках внутрифирменных поставок (как элемент трансфертных цен) 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 («интернальный» — от англ. *internal*) рынок и цены устанавливаются в рамках общей ценовой политики корпорации, направленной в ряде случаев на уход от высокого налогообложения в тех или иных странах. 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 специ-

альные 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 (биржевые котировки)* — цены на товары, торгующая 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. Здесь в одну товарную группу (товарную позицию) включаются однородные, но различающиеся по своим техническим характеристикам и качеству товары, по которым собственно и осуществляется усреднение цен. Однако они характеризуют общую динамику цен в международной торговле, складывающиеся при этом тенденции и могут использоваться как своеобразный ценовой ориентир при заключаемых внешнеторговых сделках.

Таким образом, в мировой торговле начала XXI в. действует сложная система цен, которые изменяются под воздействием ши-

рокой совокупности разнообразных факторов — ценообразующих факторов.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. **Охарактеризуйте современные ценообразующие факторы, действующие в мировой торговле.**
2. **Каковы основные формы воздействия государства на цены международной торговли? Проиллюстрируйте их использование на конкретных примерах.**
3. **Укажите верные суждения.**

Мировые цены — это:

- а) все виды цен, складывающихся в международной торговле;
  - б) цены, которые согласованно определяет мировое сообщество через систему своих институтов;
  - в) цены крупнейших экспортно-импортных сделок, заключаемых на мировых товарных рынках в основных центрах международной торговли;
  - г) среднеарифметические цены международной торговли.
4. **Отметьте основные признаки, характеризующие мировые цены в международной торговле:**
    - а) они устанавливаются в свободно конвертируемой валюте;
    - б) это среднеарифметические цены международной торговли;
    - в) это цены на товары ведущих производителей (или поставщиков) данной продукции, имеющих существенную долю в общем объеме ее реализации;
    - г) они формируются в результате свободной рыночной конкуренции.
  5. **Укажите верные суждения.**

Смешанная цена — это:

- а) цена, которая возникает в результате политики диверсификации товарной структуры экспорта;
- б) цена внешнеторгового контракта, в структуре которой одна часть является твердо фиксированной, а другая — скользящей;
- в) цена бартерных сделок.

6. **Укажите верные суждения.**

Трансфертные цены — это:

- а) цены свободного рынка;
- б) цены, устанавливаемые при движении товара между головной компанией международной корпорации и ее филиалами;
- в) разновидность скользящей цены.

**7. Укажите недостатки биржевых цен:**

- а) оперативное отражение изменений, происходящих на рынке данного товара;
- б) биржевые котировки являются фактически ценами сделок именно в данный момент;
- в) биржевые цены не отражают такие элементы международной торговли, как условия поставки и условия платежа;
- г) они часто изменяются под воздействием спекулятивных факторов.

**8. Отметьте основные функции, выполнение которых предполагает конъюнктурно-ценовая работа в корпорациях:**

- а) изучение политической борьбы между партиями в ходе выборных кампаний в странах;
- б) исследование динамики цен на аналогичные товары иностранного производства;
- в) оценка динамики демографических процессов в стране;
- г) изучение основных направлений социальной политики в стране;
- д) анализ состояния и прогнозирование перспектив развития конъюнктуры на соответствующем сегменте мировых товарных рынков;
- е) изучение фирм-партнеров, действующих и потенциальных партнеров по внешнеторговым сделкам.

**9. Отметьте в следующем списке основные виды контрактных цен:**

- а) скользящие цены;
- б) цены с последующей фиксацией;
- в) мировые цены;
- г) твердые фиксированные цены;
- д) справочные цены.

**10. Отметьте случаи, при которых нецелесообразно подписание внешнеторгового контракта на основе твердых фиксированных цен:**

- а) краткий срок действия контракта;
- б) длительные сроки действия контракта;
- в) в перспективе ожидается рост цен на поставляемую в рамках контракта продукцию;
- г) цены на аналогичную продукцию, поставляемую фирмами-конкурентами, могут резко измениться.

## ГЛАВА 7

# БАЗИСНЫЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ INCOTERM-S

---

### 7.1. БАЗИСНЫЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ

Заклучение договора купли-продажи товара требует тщательного предварительного согласования ряда условий, в том числе условий установления цены на товар — объект контракта. Однако это не может быть осуществлено без предварительной договоренности о разделении обязанностей продавца и покупателя.

В общем виде указанные обязанности относятся, в частности, к следующим стадиям: изготовление товара; упаковка в соответствии с условиями контракта; транспортировка товара от продавца к покупателю.

На этой последней стадии важнейшим вопросом, требующим согласования до подписания договора, является момент перехода от продавца к покупателю риска повреждения или утраты товара и в связи с этим вопрос о страховании товара на время перевозки, а также дополнительной гарантии для продавца на случай утраты товара во время перевозки.

Таким образом, цена товара определяется в зависимости от разделения обязанностей между продавцом и покупателем. Поэтому условия, устанавливающие базис (основу) цены, в зависимости от того, включаются ли расходы по доставке товара или нет, называются базисными.

В связи с этим необходимо заметить, что такое разделение имеет значение лишь с точки зрения движения товара после его изготовления, а потому может только оказать соответствующее воздействие на цену товара, но не является главным фактором, ее определяющим, поскольку стоимость товара формируется в производстве и окончательно выявляется на рынке в результате действия закона спроса и предложения.

Каким бы ни было, например, распределение обязанностей между продавцом и покупателем, контрактная цена нового «Мерседеса» в нормальных условиях будет всегда выше цены 1 т самых лучших бананов. Однако при определении цены «Мерседеса» и цены бананов в соответствующем контракте в каждом конкретном

случае будет учитываться разделение обязанностей между продавцом и покупателем. При заключении договоров международной купли-продажи товаров в отличие от договоров во внутренней торговле всегда возникают дополнительные сложности, порождаемые, в частности, различиями в общественных, экономических и правовых системах сторон — участниц внешнеторговой сделки.

Необходимо также отметить, что базисные условия поставок присутствуют в любом договоре международной купли-продажи товара, поэтому они должны тщательно обговариваться и фиксироваться в тексте контракта. В противном случае при ненадлежащем исполнении одной из сторон своих обязанностей могут возникнуть серьезные проблемы во время соответствующего разбирательства в арбитражном суде. Так, нечеткое изложение в контракте разделения обязанностей между продавцом и покупателем может привести к тому, что будет сложно установить момент, в который товар считается поставленным, и момент перехода риска с продавца на покупателя.

Четкое определение условий поставок имеет также особую важность при проведении таможенной очистки, в частности для определения таможенной стоимости. Иногда контракты носят слишком общий, типовой характер, даже возникают опасения, что представляемый в таможеню экземпляр договора составлен исключительно для таможни.

Обязанности продавца и покупателя с точки зрения поставки товара включают в себя следующие основные аспекты:

- а) погрузка-разгрузка товара;
- б) перевозка товара;
- в) экспортная и импортная документация;
- г) экспортные и импортные пошлины и сборы (и, соответственно, таможенная очистка);
- д) страхование товара;
- е) момент перехода риска повреждения товара или его утраты с продавца на покупателя.

При этом следует учитывать, что, поскольку речь идет о договоре международной купли-продажи товаров, то согласно Венской конвенции ООН 1980 г. коммерческие предприятия сторон, заключающих такой договор, должны находиться в разных государствах. Следовательно, с точки зрения экспортных и импортных сборов и пошлин приходится учитывать наличие, как правило, двух таможенных границ. Исключение составляют случаи, когда товары пересекают государственные границы стран — членов интеграционной группи-

ровки. Так, на едином европейском рынке для товаров, произведенных в странах — членах единого рынка, таможенные пошлины отсутствуют при вывозе и ввозе в пределах единого рынка.

Поскольку в прошлом в практике международной торговли достаточно часто встречались случаи различного толкования разделения обязанностей продавца и покупателя (каждая из сторон, естественно, стремилась толковать положения контракта в свою пользу), возникла объективная потребность единообразного понимания тех или иных терминов, используемых для фиксирования в контрактах разделения обязанностей между продавцом и покупателем.

Функцию обобщения торговой практики и выработки соответствующих терминов, не допускающих разночтений, взяла на себя *Международная торговая палата (International Chamber of Commerce — ICC)*, международная экономическая организация (штаб-квартира в Париже), которая с 1936 г. публикует Правила толкования торговых терминов (*International Terms for Interpretation of Trade Terms*), — Инкотермс (от англ. *Incoterms — International Commercial Terms*). В 1953, 1967, 1980 и 1990 гг. были опубликованы новые редакции Инкотермс. В 2004 г. действовала редакция 2000 г.

Следует иметь в виду, что в большинстве стран мира Инкотермс не рассматриваются как правила, имеющие силу закона. Приоритет имеют положения контракта. И если стороны желают включить Инкотермс в контракт, то они должны сделать в нем соответствующую оговорку. В контрактах, заключенных после 1 января 2000 г., рекомендуется следующая запись — «Инкотермс—2000».

Инкотермс—2000 являются общепризнанным сборником толкования международных коммерческих терминов, одобренным *Комиссией ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ — UNCITRAL, United Nations Commission on International Trade Law)*.

Официальной целью составления Инкотермс является обеспечение комплекта международных правил по толкованию наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли, поскольку это позволяет избежать или по крайней мере в значительной степени сократить неопределенность различной интерпретации таких терминов в различных странах.

Широко распространенной является точка зрения, согласно которой термины Инкотермс являются базисными условиями поставки товаров. Однако, строго говоря, это не совсем точно. Во-первых, базисные условия поставки, т.е. разделение соответствующих обязанностей между продавцом и покупателем, суще-

ствовали и до появления первой редакции Инкотермс в 1936 г. Во-вторых, применение Инкотермс носит рекомендательный характер. В-третьих, тот факт, что Инкотермс подвергаются регулярному пересмотру, означает, что в хозяйственной жизни накапливаются изменения, которые не вполне вписываются в содержание действующей в данный момент редакции Инкотермс. Можно, например, предположить, что развитие электронной торговли информацией может вызвать появление соответствующего термина или модификацию содержания уже имеющихся терминов. В-четвертых, в случае неправильного применения того или иного термина Инкотермс приоритет имеют положения контракта. Так, Государственным таможенным комитетом РФ (с 2004 г. — Федеральная таможенная служба РФ) по этому поводу обращается внимание на то, что российские юридические лица при заключении контрактов с партнерами из стран СНГ часто не придерживаются методологических требований оформления контрактов, ссылаясь при этом на Инкотермс, неправильно его комментируют по тексту. В данном случае приоритет отдается условиям контракта.

Имея в виду вышеизложенное и с целью упрощения можно согласиться с трактовкой терминов Инкотермс как базисных условий поставки.

Базисные условия поставки не дают решения некоторых важнейших вопросов, в том числе вопроса перехода собственности на товар. Этот вопрос по-разному решается в законодательстве различных стран, поэтому должен особо оговариваться в контракте.

## **7.2. ТЕРМИНЫ ИНКОТЕРМС-2000**

В редакции Инкотермс—2000, как и в предыдущей редакции 1990 г., имеется 13 терминов, объединенных в четыре группы: *E*, *F*, *C* и *D*. Отнесение терминов к той или иной группе в основном базируется на двух принципах: а) отгрузка — доставка товара; б) оплата основной перевозки.

Необходимо отметить принципиальную разницу между понятиями «отгрузка» и «доставка». В первом случае, если утерян товар, продавец не обязан поставлять товар взамен утраченного, во втором он обязан доставить покупателю товар взамен утраченного.

Распространенной ошибкой является использование некоторых терминов Инкотермс, предназначенных для обозначения перевозки морским путем, в случаях поставки товаров железнодорожным или автомобильным транспортом.



Разделение обязанностей между продавцом и покупателем может принимать самые различные сочетания, следовательно, некоторые варианты предполагают меньшие, а другие варианты — большие обязанности продавца или наоборот покупателя.

Порядок расположения терминов по группам *E*, *F*, *C* и *D* на первый взгляд противоречит расположению букв в латинском алфавите. Однако на самом деле он подчинен строгой логике, поскольку за основу в нем принято возрастание обязанностей продавца и соответственно уменьшение обязанностей покупателя.

1. Наименьшие обязанности продавец (и соответственно наибольшие обязанности покупатель) имеет при включении в контракт условия, обозначенного термином *EXW* (*EXW — EX WORKS (... named place)*) — франко-завод (название места), который является единственным термином, представленным в группе *E*.

При фиксации в контракте цены *EXW* (*EXW — EX WORKS (... named place)*) франко-завод (название места) обязанность продавца ограничивается предоставлением товара покупателю в согласованном месте — обычно в собственном помещении продавца. Однако нередко продавец помогает покупателю погрузить товар на транспортное средство, предоставленное покупателем. Тем не менее в редакции Инкотермс—2000 был сохранен прежний подход: погрузка товара не входит в обязанности продавца. Если же покупатель желает, чтобы продавец осуществлял погрузку, то это должно быть оговорено в договоре купли-продажи. Однако в этом случае возникает проблема распределения риска между сторонами контракта.

Если покупатель не в состоянии выполнить экспортные формальности (прямо или косвенно), то этот термин не может применяться.

Поскольку покупатель принимает товар прямо у продавца, то тем самым снимается вопрос о применимости термина *EXW* при последующей перевозке товара тем или иным видом транспорта.

2. Во вторую группу — *F* (основная перевозка не оплачена) включены три термина: *FCA*, *FAS*, *FOB*.

*FCA* (*Free Carrier (...named place)*) — франко-перевозчик (...название места) означает, что продавец обязан выполнить все экспортные формальности, произвести экспортную таможенную очистку и доставить товар указанному покупателем перевозчику до названного места. Термин «перевозчик» обозначает любое лицо, которое на основании договора перевозки обязуется осуществить или обеспечить перевозку товара. Место, куда продавец должен доставить

товар, может быть как в помещении продавца, так и вне этого помещения. Выбор места поставки влияет на обязательства по погрузке и разгрузке товара. Если поставка осуществляется в помещении продавца, то продавец несет ответственность за погрузку. Если же поставка осуществляется в другом месте, продавец за разгрузку товара ответственности не несет.

Если в контракте указано несколько конкретных пунктов, куда должен быть поставлен товар, то продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт.

Риск утраты или повреждения товара переходит с продавца на покупателя:

а) с момента поставки товара;

б) с согласованной даты или с момента истечения согласованного срока для поставки, если покупатель не указал перевозчика или если указанный покупателем перевозчик не принял товар в свое распоряжение в согласованный срок.

Этот же порядок перехода риска утраты или повреждения товара с продавца на покупателя действует и в отношении других терминов группы *F*.

Термин *FCA* может быть использован при перевозке любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

В отличие от *FCA* термин *FAS* (*Free Alongside Ship (... named port of shipment)*) — франко — вдоль борта судна (... название порта отгрузки) — может использоваться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

Продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара, когда товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтерах (несамоходных морских судах, используемых для беспричальных грузовых операций при погрузке или разгрузке на рейде глубоководных судов, которые не могут войти в порт) в указанном порту отгрузки. С этого момента все расходы и риск потери или повреждения товара должен нести покупатель.

Принципиальным отличием редакции Инкотермс—2000 от предыдущих изданий является то, что в данном случае обязанность по таможенной очистке товара для экспорта возлагается на продавца.

Термин *FAS* не предполагает погрузку товара на борт судна. Если же погрузка товара на борт судна является конечным этапом поставки, тогда необходимо использовать термин *FOB* (*Free On Board (... named port of shipment)*) — франко-борт (... название порта отгрузки).

Термин *FOB* означает, что продавец считается выполнившим поставку, когда товар перешел через поручни судна в названном порту отгрузки. Следовательно, момент пересечения поручней судна является решающим при определении границ распределения расходов и перехода риска утраты или повреждения товара: после пересечения товаром поручней судна все расходы и риски несет покупатель.

По условиям термина *FOB* продавец обязан получить любую экспортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется, все таможенные формальности, необходимые для экспорта товара.

Термин *FOB*, как и термин *FAS*, может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

В международной статистике экспорт товаров наиболее часто подсчитывается в ценах *FOB*, поскольку значительная часть товаров, прошедших таможенную очистку, перевозится именно морским путем.

3. Третья группа — *C* объединяет 4 термина, основным содержанием которых является оплата основной перевозки товара (т.е. перевозки между таможенными границами продавца и покупателя) — *CFR, CIF, CPT и CIP*.

При этом термины *CFR* и *CIF* могут использоваться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом, а термины *CPT* и *CIP* — любым видом транспорта, в том числе и при смешанных перевозках.

Указанные термины можно сгруппировать и по-другому: *CFR* и *CPT* не предполагают заключение продавцом договора страхования, в то время как по условиям *CIF* и *CIP* заключение такого договора является обязательным.

Важнейшей особенностью этой группы терминов является то, что границы расходов продавца и покупателя и момент перехода риска утраты или повреждения товара с продавца на покупателя не совпадают.

При использовании термина *CFR* (*Cost and Freight (... named port of destination)*) — стоимость и фрахт (... название порта назначения) продавец считается выполнившим поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки. (В этом аспекте имеется сходство с термином *FOB* из группы *F*.) В обязанность продавца входит оплата расходов и фрахта, необходимых для доставки товара в названный порт назначения. Однако никакие последующие дополнительные расходы, которые могут возникнуть после пере-

сечения товаром поручней судна, в его обязанность уже не входят. Риск потери или повреждения товара переходит с продавца на покупателя с момента пересечения товаром поручней судна. По условиям термина *CFR* на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Если стороны не собираются перемещать товар через поручни судна или если предполагается перевозка товара другим видом транспорта, а также смешанные перевозки, то следует применять термин *CPT*.

Термин *CPT* (*Carriage Paid To (... named place of destination)* — фрахт/перевозка оплачены до (... название места назначения)) означает, что в обязанности продавца входит оплата расходов, связанных с перевозкой товара до названного покупателем пункта назначения.

Продавец обязан в установленную дату или в пределах согласованного срока предоставить товар перевозчику, с которым заключен договор перевозки, а при наличии нескольких перевозчиков — первому из них для транспортировки товара в указанное в контракте место.

Покупатель берет на себя все риски потери или повреждения товара и другие возможные расходы после передачи товара перевозчику. Если перевозчиков несколько, то переход риска произойдет в момент передачи товара первому перевозчику.

Термин *CPT* предполагает, что продавец обязан произвести таможенную очистку товара для экспорта.

Таким образом, главное различие в содержании терминов *CFR* и *CPT* состоит в применимости того или другого термина для перевозки товара различными видами транспорта. Как выше уже отмечалось, термин *CFR* используется только в случае транспортировки товара морским или внутренним водным транспортом. Поэтому даже если по условиям контракта основная перевозка будет осуществляться морским транспортом, но товар будет передан перевозчику до пересечения поручней судна, то следует использовать термин *CPT*, а не термин *CFR*.

Два других термина группы *C* — *CIF* и *CIP* означают, что помимо оплаты расходов по транспортировке товара до указанного в контракте места продавец обязан заключить договор страхования.

Термин *CIF* (*Cost, Insurance and Freight (... named port of destination)* — стоимость, страхование и фрахт (... название порта назначения)) означает, что продавец считается выполнившим свои

обязательства по поставке, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки.

Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения. Однако по условиям термина *CIF* на него также возлагается обязанность приобретения морского страхования (заключение соответствующего договора и уплата страховых взносов) в пользу покупателя против риска потери и повреждения товара во время перевозки.

По условиям термина *CIF* страховое обеспечение предполагается лишь с минимальным покрытием. Как правило, при страховании товара сумма, подлежащая страхованию, равняется предусмотренной в договоре стоимости товара плюс 10% (учитывается процент прибыли, которая может быть получена при продаже товара). При желании покупателя иметь страхование с ббльшим покрытием он должен либо специально договориться об этом с продавцом, либо сам принять меры по заключению дополнительного страхования.

Несмотря на заключение договора страхования, риск потери или повреждения товара, как и любые возможные дополнительные расходы, которые могут возникнуть после пересечения товаром поручней судна, переходит с продавца на покупателя. Поэтому в случае утраты или повреждения товара во время основной перевозки покупатель имеет право лишь требовать от страховой фирмы соответствующего возмещения. По условиям термина *CIF* на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Если предполагается перевозка товара не морским или внутренним водным транспортом, то следует использовать термин *CIP*.

Термин *CIP (Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination))* — фрахт/перевозка и страхование оплачены до (... название места назначения)) означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности после поставки товара названному покупателем перевозчику, оплаты расходов, связанных с перевозкой товара до указанного в контракте пункта назначения, а также обеспечения страхования (заключения соответствующего договора страхования и оплаты страховых взносов) от рисков потери и повреждения товара во время перевозки в пользу покупателя.

Покупатель берет на себя все риски и любые дополнительные расходы после передачи продавцом товара указанному покупателем перевозчику. Как и по условиям термина *CIF*, при использовании термина *CIP* от продавца требуется обеспечение страхования

лишь с минимальным покрытием. Поэтому при желании покупателя иметь страхование с большим покрытием он должен либо специально договориться об этом с продавцом, либо сам принять меры по заключению дополнительного страхования.

По условиям термина *CIP* на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешанные перевозки. Этот термин следует использовать также в тех случаях, когда по условиям контракта основная перевозка будет осуществляться морским транспортом, но товар будет передан перевозчику до пересечения поручней судна.

В международной практике в соответствии с установившейся практикой цены *CIF* используются для подсчета стоимостных объемов импорта. Применение именно этой цены имеет под собой определенное основание, ибо только термины группы *C*, как правило, предполагают расходы продавца по транспортировке товара до таможенной границы импортера.

При составлении платежных балансов из цены *CIF* вычитаются страхование и фрахт, т.е. в этом случае импорт пересчитывается в ценах *FOB*.

4. Особое место среди терминов Инкотермс занимает группа *D*, в которую входит 5 терминов: *DAF*, *DES*, *DEQ*, *DDU* и *DDP*.

Все указанные термины означают прибытие товара. Следовательно, в случае утраты товара при транспортировке продавец обязан доставить новый товар взамен утерянного без дополнительных для покупателя расходов. Поэтому при использовании этих терминов контрактная цена, естественно, выше.

Термин *DAF (Delivered At Frontier (... named place))* — поставка до границы (... название места поставки), означает, что продавец считается выполнившим поставку после предоставления неразгруженного товара в распоряжение покупателя в названном пункте или месте на границе до поступления товара на таможенную границу покупателя или сопредельной страны.

Следовательно, в обязанность продавца входит только таможенная очистка товара для экспорта, т.е. осуществление необходимых экспортных формальностей на таможенной границе своей страны. Термин «граница» обозначает любую границу, включая границу страны экспорта. Поэтому в контракте весьма важно точно определить, какая граница имеется в виду путем указания на конкретный пункт или место.

Если стороны соглашаются с тем, чтобы продавец взял на себя обязанности по разгрузке товара с прибывшего транспортного средства и нес все риски и расходы за такую разгрузку, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи.

Термин *DAF* может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, когда товар поставляется до сухопутной границы. Два других термина группы *D* — *DES (Delivered Ex Ship (... named port of destination))* — поставка с судна (... название порта назначения) и *DEQ (Delivered Ex Quay (... named port of destination))* — поставка с пристани (... название порта назначения) применяются при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если транспортировка товара осуществляется разными видами транспорта, то в случае прибытия товара в порт назначения на судне эти термины также могут использоваться.

Термин *DES (Delivered Ex Ship (... named port of destination))* — поставка с судна (... название порта назначения) означает, что продавец считается выполнившим поставку после предоставления товара, не прошедшего таможенную очистку для импорта, в распоряжение покупателя на борту судна в указанном в контракте порту назначения.

По условиям термина *DES* продавец обязан нести все расходы и риски по доставке товара в названный порт назначения до момента его разгрузки.

Если стороны желают, чтобы продавец взял на себя расходы и риски по выгрузке товара, должен применяться термин *DEQ (Delivered Ex Quay (... named port of destination))* — поставка с пристани (... название порта назначения). Этот термин означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке после предоставления товара, не прошедшего таможенную очистку для импорта, в распоряжение покупателя на пристани в указанном в контракте порту назначения.

Соответственно, продавец должен нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой и выгрузкой товара на пристань. По условиям термина *DEQ* покупатель обязан произвести таможенную очистку для импорта товара, а также уплатить соответствующие налоги, пошлины и другие сборы.

Этот термин также предусматривает возможность участия продавца в оплате расходов по импорту товара, однако это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи.

Термин *DDU (Delivered Duty Unpaid (... named place of destination))* — поставка без оплаты пошлины (... название места назначения)) означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности после предоставления не прошедшего таможенную очистку и неразгруженного с прибывшего транспортного средства товара в распоряжение покупателя в указанном в контракте месте назначения.

Следовательно, продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара до этого места. Данный термин также предусматривает возможность участия продавца в оплате расходов по импорту товара и его таможенной очистке, что должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи. Ответственность, риски и расходы за выгрузку и перегрузку товара зависят от того, под чьим контролем находится выбранное место поставки.

Термин *DDP (Delivered Duty Paid (... named place of destination))* — поставка с оплатой пошлины (... название места назначения)) означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности после предоставления прошедшего таможенную очистку и неразгруженного с прибывшего транспортного средства товара в распоряжение покупателя в указанном в контракте месте назначения.

По условиям термина *DDP* продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара, вплоть до момента передачи товара покупателю. Допускается изъятие части расходов из обязанностей продавца (например, оплата НДС), однако для этого требуется соответствующее указание в контракте купли-продажи.

Если продавец не может обеспечить (прямо или косвенно) получение импортной лицензии и если имеется обоюдное желание сторон, чтобы покупатель взял на себя все риски и расходы по импорту товара, то в этом случае следует применять термин *DDU*.

Таким образом, анализ содержания терминов Инкотермс–2000 показывает, что минимальные обязанности продавца возлагаются при использовании термина *EXW*, в то время как термин *DDP* предполагает максимальные обязанности продавца.

Сфера действия Инкотермс ограничена вопросами, связанными с правами и обязанностями сторон договора купли-продажи в отношении поставки товаров, купля-продажа которых оформлена соответствующим договором (контрактом). При этом ряд товаров, например компьютерное программное обеспечение, под действие Инкотермс не подпадают.



Как показывает практический опыт, нередко Инкотермс трактуются расширительно, вследствие чего полагают, будто они охватывают все обязанности сторон. Но, как уже отмечалось, это далеко не так: некоторые важнейшие вопросы, связанные с заключением и реализацией внешнеторговой сделки, не регулируются правилами Инкотермс. Как подчеркивается Международной торговой палатой, Инкотермс имеют дело только с некоторыми аспектами отношений, возникающих между продавцом и покупателем в случае заключения договоров купли-продажи. Между тем экспортеру и импортеру важно учитывать необходимость заключения не только договора купли-продажи, но и договоров перевозки, страхования и финансирования, а следовательно, и отношения, которые регулируются указанными договорами.

Тем не менее договор сторон использовать определенный термин имеет значение и для всех прочих договоров. Приведем лишь несколько примеров: согласившись на условия *CFR* или *CIF*, продавец не может выполнить этот договор любым иным видом транспорта, кроме морского, так как по этим условиям он должен представить покупателю коносамент или другой морской транспортный документ, что просто невозможно при использовании иных видов транспорта. Более того, документ, необходимый в соответствии с документарным аккредитивом, будет обязательно зависеть от средств транспортировки, которые будут использованы.

Во-вторых, Инкотермс имеют дело с некоторыми определенными обязанностями сторон, такими как обязанность продавца поставить товар в распоряжение покупателя, или передать его для перевозки, или доставить его в пункт назначения с распределением риска между сторонами во всех этих случаях.

Далее, Инкотермс связаны с обязанностями очистить товар для экспорта и импорта, упаковкой товара, обязанностью покупателя принять поставку, а также обязанностью представить подтверждение того, что соответствующие обязательства были должным образом выполнены.

Хотя Инкотермс крайне важны для осуществления договора купли-продажи, большое количество проблем, которые могут возникнуть в таком договоре, ими вообще не рассматриваются, например передача права владения, другие права собственности, нарушения договоренности и последствия таких нарушений, а также освобождение от ответственности в определенных ситуациях. Следует подчеркнуть, что Инкотермс не предназначены для замены условий договора, необходимых для полного договора куп-

ли-продажи либо посредством включения нормативных условий, либо индивидуально оговоренных условий.

Инкотермс вообще не имеют дела с последствиями нарушения договора и освобождением от ответственности вследствие различных препятствий. Эти вопросы должны разрешаться другими условиями договора купли-продажи в соответствии с действующими законодательными нормами и правилами.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Верно ли, что Инкотермс — это правила составления международных контрактов? Обоснуйте свой ответ.
2. Если стороны используют термин *FCA*, то кто должен заключать договор основной перевозки?
3. Чем отличается группа *F* от группы *C*?
4. Если продавец хочет взять на себя минимальные обязательства, то какой термин Инкотермс — *CIF*, *FOB* или *EXW* — следует использовать в контракте?
5. Если покупатель хочет иметь максимальную гарантию получения товара, то цену на базе каких условий Инкотермс он должен уплатить?
6. Почему группа *C* по смыслу ближе к группе *F*, чем к группе *D*?
7. На основе данных из *International Financial Statistics* сравните объемы импорта США, Японии, Греции, Великобритании, России в ценах *CIF* и *FOB*.
8. При перевозке товара каким видом транспорта можно использовать термин *FAS*?
9. В каких случаях термин *EXW* не может быть применен? Определите несколько возможных ситуаций.
10. Укажите два термина Инкотермс, по условиям которых продавец имеет наименьшие обязанности:
  - а) *DDU*;
  - б) *CFR*;
  - в) *FCA*;
  - г) *EXW*;
  - д) *DDP*.
11. Из приведенного списка укажите те термины Инкотермс, при которых оплачивается основная перевозка:
  - а) *CIP*;

- б) *FAS*;
- в) *EXW*;
- г) *CPT*;
- д) *FOB*.

12. В чем состоит сходство и в чем различие условий терминов Инкотермс *FOB* и *FCA*?

13. Продавец будет иметь наименьшие обязанности при использовании в контрактах двух из нижеследующих терминов Инкотермс:

- а) *FOB*;
- б) *CIF*;
- в) *DES*;
- г) *CIP*;
- д) *FAS*;
- е) *DEQ*.

14. Какая граница имеется в виду при использовании термина *DAF*?

15. Покупатель не хочет брать на себя дополнительные риски, поэтому он может дать согласие на следующие два варианта:

- а) *FOB*;
- б) *CIF*;
- в) *DAF*;
- г) *DES*;
- д) *EXW*.

16. При использовании каких из указанных терминов Инкотермс заключение договора основной перевозки не входит в обязанность продавца:

- а) *CIF*;
- б) *FOB*;
- в) *CIP*;
- г) *FCA*;
- д) *FAS*;
- е) *CPT*.

17. Таможенную очистку при использовании термина *EXW* производит:

- а) продавец;
- б) покупатель.

18. Чем отличается толкование термина *FAS* в редакциях Инкотермс 1990 и 2000 гг.?

## Раздел III

# МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ

## Глава 8

### МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ, ЕЕ МЕСТО И РОЛЬ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

---

#### 8.1. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ, ЕЕ ДИНАМИКА И СТРУКТУРА

*Международная торговля* — одна из наиболее развитых и традиционных форм международных экономических отношений. Она зародилась в глубокой древности — собственно международная торговля начала осуществляться с формированием первых национальных государств в IV — III тысячелетиях до нашей эры (Египет, Месопотамия и др.), применительно к этим условиям уже правомерно рассматривать трансграничное движение товаров. Однако в тот период в международный обмен поступала лишь небольшая часть производимой в различных странах продукции, поскольку господствующей формой хозяйства было натуральное хозяйство.

Становление рыночных отношений дало мощный импульс развитию международной торговли. Международная торговля претерпела 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 развития международной торговли практически безграничны. В начале XXI в. воздействие НТП становится все более значительным, а связанные с ним изменения в международной торговле — все более динамичными. Фактором, способствующим динамичному развитию международной торговли, яв-

ляется *вывоз капитала*, уже более 100 лет определяющий важнейшие тенденции в развитии международных экономических отношений в целом. Все более активную роль в развитии международной торговли играют современные государства.

Начиная с 80-х гг. XX в. развитие международной торговли тесно связано с глобализацией экономики, когда происходит по существу «срастание» рынков отдельных стран. Наиболее интенсивно это происходит в рамках интеграционных группировок, таможенных, торговых и экономических союзов, где уменьшаются или вообще ликвидируются административные и экономические барьеры между странами.

Все более значительное место в современной международной торговле занимает *электронная торговля* (*e-commerce, electronic commerce*). В основе электронной торговли лежит использование возможностей современных компьютерных систем для осуществления сделок по реализации товаров и услуг и перевода финансовых ресурсов.

Существенное воздействие на развитие международной торговли оказывает деятельность ТНК, которые формируют свои собственные внутренние («интернальные») рынки, определяют в их рамках конъюнктуру рынка, масштабы и направления товарных потоков, цены на товары (особое место здесь занимают трансфертные цены) и общую стратегию развития таких рынков. Поскольку в современной международной торговле участвует множество различных субъектов международных экономических отношений (от ТНК с глобальными стратегиями и глобальными масштабами торговли — до отдельных физических лиц («челноков»)), экономические интересы которых часто не совпадают, то в целом для нее характерна острейшая конкуренция.

Международные товарные потоки в целом приобретают огромные масштабы и охватывают все регионы мира. В 2006 г. международная торговля товарами (суммированный мировой экспорт товаров) уже превышала 11,7 трлн долл.

Являясь наиболее «старой» и традиционной формой международных экономических отношений, международная торговля товарами (вместе с международной торговлей услугами) продолжает занимать центральное место в общей системе международных экономических отношений начала XXI в. Действительно, именно с международной торговлей так или иначе связано население всех без исключения стран современного мира. В сфере международной торговли реализуются экономические интересы ее участников —

отдельных государств, их группировок и союзов, корпоративного бизнеса разного уровня — от малых предприятий до сверхкрупных ТНК, участвующих в международной торговле физических лиц (индивидуалов). При этом, осуществляя внешнеторговые операции, указанные субъекты международных экономических отношений включаются в сложные и весьма противоречивые процессы международной конкуренции.

Эффективность или неэффективность внешней торговли, открытость или наоборот закрытость национальных экономических систем оказывают весьма противоречивое воздействие на хозяйствующих субъектов и на население различных стран мира. Так, например, либерализация внешнеэкономических связей и рост открытости национальной экономики приводят к тому, что в страну в значительных количествах приходят дешевые конкурентные импортные товары, однако это может привести к закрытию отечественных предприятий, производящих аналогичную продукцию, росту безработицы в стране и т.д.

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

*Экспорт* — вывоз за границу товаров для их реализации на внешнем рынке. *Импорт* — ввоз товаров для их реализации на внутреннем рынке. *Реэкспорт* — вывоз ранее ввезенных товаров, не подвергшихся в данной стране переработке. *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 объем, пересчитанный в постоянные цены с помощью избранного дефлятора.

Номинальный объем международной торговли, несмотря на некоторые отклонения в отдельные годы, в целом имеет общую тенденцию к росту. Она отражает прежде всего тенденцию роста

физического объема международной торговли (поставок товаров в натуральном исчислении). Однако, учитывая тот факт, что и цены в международной торговле имеют в целом тенденцию к росту, то в результате стоимостный 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 и примеры отдельных стран (прежде всего это страны, 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). Страны мира заинтересованы 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 экономического роста внутри страны.

В целях международной сопоставимости экспорт рассчитывается на основе мировых цен на момент пересечения товаром таможенной границы на базе цен *FOB* (*free on board* — «свободно на борту»), а импорт — на базе цен *CIF* (*cost, insurance, freight* — «стоимость, страховка, фрахт»). Эти цены традиционно используются в связи с тем, что основная часть товаров во внешней торговле перевозится морским транспортом и являются элементами общей системы торговых обычаев или базисных условий поставки товаров Инкотермс, последняя редакция которых была принята в 2000 г. Учитывая то обстоятельство, что в цены *CIF* входят помимо стоимости перевозки еще и затраты на страховку и фрахт судна (чего нет в ценах *FOB*), то стоимость мирового экспорта по этой причине оказывается меньше стоимости мирового импорта (на величину страховки, фрахта судна, а также и на величину некоторых портовых сборов).

Сумма по стоимости экспорта и импорта конкретной страны представляет собой ее *внешнеторговый оборот*. Однако для оценки внешнеторгового оборота в рамках мировой экономики в целом данная методика подсчета (путем суммирования экспорта и импорта) неприменима. Причина состоит в том, что экспорт одних стран автоматически является импортом для других, 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 *FOB*) и импорта (на базе цен *CIF*), стоимость мирового экспорта всегда оказывается меньше стоимости мирового импорта — на величину суммы стоимости страхования и фрахта.)

При оценке выгоды или невыгоды внешней торговли для отдельных стран, благоприятности конъюнктуры внешней торговли используется такое понятие, как «условия торговли» (*terms of trade, terms of sale*), которое представляет собой соотношение индексов экспортных и импортных цен. Если экспортные цены для данной страны растут быстрее или снижаются медленнее, чем импортные цены, то условия торговли рассматриваются как благоприятные.

Для того чтобы международная торговля была выгодна ее участникам, должна складываться и соответствующим образом изменяться структура экспорта и импорта отдельных стран.

## **8.2. ДИНАМИКА И СТРУКТУРА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ**

Фактически как система постоянно действующих взаимосвязей международная торговля товарами сформировалась в последнюю четверть XIX в. Начиная с этого периода она прошла несколько этапов, различающихся между собой:

1) примерно 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 к концу периода объемы международной торговли практически не увеличились;

3) период после Второй мировой войны, для которого характерен 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 и в 1950—2000 гг. мировой товарный экспорт вырос более чем в 18 раз.

«Золотым веком» международной торговли был период 1950—1970 гг., когда ее среднегодовой рост составлял 7%. В 1980 г. мировой экспорт товаров составил 2034 млрд долл., в 1996 г. превысил 5 трлн долл., в 2000 г. — 6 трлн, а в 2003 г. составил, по данным ВТО, 7482 млрд долл. Несмотря на незначительное сокращение в 2001 г. в дальнейшем мировой экспорт товаров рос и в 2006 г., по данным ВТО, составил уже 11,76 трлн долл. Правда, значительная часть абсолютного прироста суммированного мирового экспорта товаров в последние годы была связана не столько с ростом его физического объема, сколько с ростом цен на топливно-сырьевые и энергетические ресурсы, а также с изменением курса доллара.

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:

- Сохранение за развитыми странами с рыночной экономикой определяющей доли (и роли) в международной торговле товарами. Лидером международной торговли товарами остаются США, на 2-м месте — Германия, на 3-м — Япония. На группу стран ОЭСР, наиболее полно объединяющую ведущие страны мира, в последнее десятилетие XX в. приходилось около 3/4 мирового экспорта товаров (с небольшим снижением к концу столетия).
- Концентрация основных потоков международной торговли товарами (примерно 55%) внутри группы самых развитых стран с рыночной экономикой (когда все больше растет их взаимная торговля). Вместе с тем для большинства развитых стран с рыночной экономикой характерна политика постоянного расширения числа своих внешнеторговых партнеров, т.е. географической диверсификации внешней торговли.

- Повышение доли развивающихся стран, особенно их торговли с развитыми странами с рыночной экономикой (на которую в конце столетия приходилось около 28% международной торговли). Заметное место (около 7%) занимает взаимная торговля развивающихся стран. Особую роль в развитии внешней торговли развивающихся стран играют так называемые новые индустриальные страны.
- Заметно более слабые позиции в международной торговле занимают страны с переходной экономикой, на торговлю которых с развитыми странами с рыночной экономикой приходилось примерно 3,5% международной торговли, а с развивающимися странами — около 2,5%. В международной торговле внутри группы стран с переходной экономикой (их взаимной торговле) в последнее десятилетие произошло существенное снижение.

*Ведущими странами-экспортерами мира*, по данным ВТО, в 2005 г. были: 1) Германия — 9,3% суммированного мирового товарного экспорта; 2) США — 8,7% (в 1960 г. — 17,1%, в 1996 г. — 11,8, в 2000 г. — 12,3%); 3) Китай — 7,3% (еще в 2000 г. Китай занимал 7-е место с показателем 3,9%), последующие места занимали Япония, Франция, Нидерланды, Великобритания, Италия, Канада, Бельгия.

Отчетливо выраженной тенденцией является опережающий рост экспорта Китая по сравнению со среднемировыми показателями и ростом экспорта ведущих стран мира. Если учесть при этом позиции в мировом экспорте Гонконга, который с 1998 г. интегрируется в политическую и экономическую систему КНР, то изменения окажутся еще более значительными. Постепенное фактическое объединение экономических и экспортных потенциалов Китая и Гонконга существенно укрепляет их совокупную позицию в мировом экспорте.

Россия в списке ведущих стран-экспортеров в 2005 г. занимала 12-е место (2,4% мирового товарного экспорта, для сравнения: в 1996 г. она была на 20-м месте в данном списке (1,3%). Таким образом, позиции России среди ведущих стран-экспортеров несколько улучшились, хотя это улучшение не следует переоценивать, поскольку здесь сыграл свою роль фактор конъюнктурного улучшения условий торговли для России, связанный с ростом цен на топливно-сырьевые ресурсы, и прежде всего на нефть.

США продолжают занимать 1-е место среди *ведущих стран — импортеров товаров* (16,6% мирового товарного импорта в 2005 г.).

Далее следуют Германия — 7,7% (2-е место); Китай — 6,3 (3-е, в 2000 г. он занимал в этом списке только 8-е место); Япония (4-е); Великобритания 5,3 (5-е); Франция (6-е); Италия (7-е); Нидерланды (8-е); 9-е и 10-е места делили Канада и Бельгия.

Россия в данном списке занимала в 2005 г. 15-е место — 1,2% мирового товарного импорта (для сравнения: в 2000 г. она занимала 28-е место — 0,6% мирового импорта).

Таким образом, США в целом занимали первые позиции в списках и ведущих стран-экспортеров, и ведущих стран-импортеров. При этом доля США в мировом импорте была существенно выше, чем в мировом экспорте, что свидетельствует о негативных тенденциях во внешней торговле данной страны, где импорт превышает экспорт и дефицит торгового баланса оказался очень значительным (по данным ВТО, 829 млрд долл. в 2005 г.). Напротив, у России удельный вес в мировом товарном экспорте был практически в 2 раза больше, чем ее доля в мировом товарном импорте.

Следует подчеркнуть, что хотя доля различных стран и групп стран (развитые страны с рыночной экономикой, развивающиеся страны, страны с переходной экономикой) в мировой торговле изменялась (например, у стран с переходной экономикой она в 90-е гг. XX в. сократилась) и продолжает изменяться, абсолютные стоимостные показатели экспорта в целом росли у большинства стран мира (в том числе и у стран с переходной экономикой), однако динамика этого роста была различной. Особенно высокой она была у КНР, ряда так называемых новых индустриальных стран (Республика Корея, Гонконг, Сингапур и др.).

С изменениями в географической структуре международной торговли тесно связаны *изменения в товарной структуре международной торговли.*

Общей фундаментальной тенденцией изменений в товарной структуре мирового экспорта с начала 60-х гг. XX в. до начала XXI в. явилось снижение удельного веса сырья, топлива и продовольствия, сопровождающееся повышением удельного веса готовых изделий и полуфабрикатов.

К основным тенденциям, проявляющимся в этой области, относятся следующие.

1. Существенное увеличение в товарной структуре мирового экспорта удельного веса продукции промышленной продукции, а в ее составе — продукции высоких технологий. Так, по данным ВТО с 1990 по 2000 г. удельный вес промышленных товаров в общем стоимостном объеме мирового экспорта вырос с 70,5 до 74,9%.

При этом удельный вес телекоммуникационного и офисного оборудования увеличился соответственно с 8,8 до 15,2%.

В основе этого процесса — прежде всего более динамичный рост обрабатывающей промышленности практически во всех странах мира, резкое расширение номенклатуры выпускаемой продукции под определяющим воздействием научно-технического прогресса и неуклонно растущего спроса на продукцию обрабатывающей промышленности. Кроме того, сокращаются сроки обновления основного капитала во всех отраслях современной экономики (в том числе и под воздействием сокращения сроков морального износа машин и оборудования). Ведущие ТНК мира концентрируют свою деятельность все больше именно в сферах создания сложной наукоемкой техники.

2. Сокращение в товарной структуре мирового экспорта удельного веса сырьевых и топливно-энергетических товаров. С 1990 по 2000 г. их доля в мировом экспорте уменьшилась с 14,3 до 13,1%.

Это сокращение явилось следствием прежде всего фундаментальных структурных изменений в экономике развитых стран (особенно после топливно-энергетического кризиса 1983–1984 гг.), в которых в последнюю четверть XX в. был осуществлен переход от ресурсоемкой модели экономического развития к инновационной ресурсосберегающей модели, в основе которой лежат НТП и активное использование ресурсо- и энергосберегающих технологий. Однако в последние годы в связи с ростом мировых цен на топливно-сырьевые и энергетические товары их доля вновь несколько возросла.

Многим странам мира, прежде всего наиболее развитым, удалось существенно увеличить степень переработки топливно-сырьевых ресурсов (например, нефти, в процессе переработки которой существенно возрос уровень получаемых светлых нефтепродуктов), более эффективного использования так называемых вторичных ресурсов (вторичного сырья).

Активное развитие нефтехимической и химической промышленности в ряде развивающихся стран привело к увеличению степени переработки добываемых в них топливно-сырьевых ресурсов, что позволило сократить масштабы экспорта первичного сырья.

Активизация разработки некоторых видов собственных топливно-сырьевых и энергетических ресурсов в ряде развитых стран (например, в Великобритании и Норвегии) снизило для них необходимость приобретения этих ресурсов за рубежом.

3. Сокращение в товарной структуре мирового экспорта удельного веса товаров аграрно-промышленного комплекса, прежде всего продовольствия — с 17,5% в 1960 г. до 12,2% в 1990 г. и до 9% в 2000 г.

Параллельно с этими изменениями в структуре международной торговли товарами резко возрастали масштабы 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 при этом 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 на основе современных и перспективных высоких технологий. 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. К началу XXI в. по данным ЮНКТАД в 2001 г. уже 70% экспорта развивающихся стран приходилось на долю продукции обрабатывающей промышленности.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. **Какие основные факторы оказывают воздействие на развитие международной торговли в начале XXI в.?**

2. **Укажите правильное положение.**

В 2006 г., по данным ВТО, суммированный мировой экспорт товаров составлял:

- а) 15 трлн долл.;
- б) 500 млн долл.;

- в) свыше 11 трлн долл.;
- г) более 40 трлн долл.

3. Покажите различия в понятиях «экспорт» и «реэкспорт», «импорт» и «реимпорт».
4. Покажите различия в понятиях «номинальный» и «реальный объем международной торговли».
5. Какие факторы оказывают воздействие на динамику номинального объема международной торговли?
6. Что представляет собой сальдо внешней торговли отдельных государств?
7. Почему суммированные стоимостные объемы мирового товарного экспорта и мирового товарного импорта не совпадают?
8. Что представляет собой такой показатель, как условия торговли (*terms of trade (terms of sale)*)? Как он рассчитывается?
9. Охарактеризуйте основные этапы развития международной торговли товарами с конца XIX в.
10. Охарактеризуйте основные изменения в географической структуре международной торговли в период с 80-х гг. XX в.
11. Назовите ведущие страны-экспортеры и страны-импортеры современного мира.
12. Охарактеризуйте основные тенденции изменений, происходящих в товарной структуре международной торговли в период с 80-х гг. XX в.

## Глава 9

# ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

---

### 9.1. СОВРЕМЕННАЯ ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА. ПРОТЕКЦИОНИЗМ И ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ВО ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКЕ

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* — это деятельность государства, направленная на развитие и регулирование торговых отношений с другими странами мира и/или их группировками с целью укрепления позиций страны и ее бизнеса на мировой экономической арене.

Следует отметить, что помимо внешнеторговой политики государства осуществляется и внешнеторговая политика иных субъектов международных экономических отношений (различных союзов и группировок — например, внешнеторговая политика ЕС по отношению к «третьим» странам, не входящим в его состав, и к другим экономическим союзам и группировкам; внешнеторговая политика ведущих ТНК; в рамках федеративных государств — внешнеторговая политика субъектов федерации). Однако роль государств в области внешнеторговой политики сохраняет существенное значение. При этом внешнеторговая политика государства тесно взаимосвязана с внутренней экономической политикой, составляя вместе в ней общую экономическую политику страны.

Внешнеторговая политика государства складывается из ее стратегии и совокупности конкретных методов и средств ее реализации (тактический аспект внешнеторговой политики).

*Стратегия внешнеторговой политики* состоит прежде всего в определении ее целей и в 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 вопросами внешнеторговой политики. Так, например, эти проблемы обязательно рассматриваются в ежегодном докладе президента США «О национальной безопасности США», и одновременно в этой стране реализуется уже более конкретный документ — «Национальная экспортная стратегия США». В России аналогичные проблемы рассматриваются в утвержденной Указом Президента РФ от 10 января 2000 г. «Концепции национальной безопасности Российской Федерации». Более конкретным документом в этой области является Федеральный закон РФ от 8 декабря 2003 г. «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», где даются определения, связанные с внешней торговлей, и основные положения по ее развитию. 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 расширенного воспроизводства национальной экономики в целом — обеспечения эффективного экономического роста, занятости и т.д.).

Помимо факторов, вытекающих из собственно внутринационального экономического развития, здесь действуют и факторы, вытекающие из общего процесса интернационализации экономической жизни (развитие международного совместного предпринимательства, деятельность ТНК, тенденции глобализации экономики и др.). Иными словами, здесь действует система «прямых и обратных связей». При этом внешнеторговая политика должна учитывать как позитивные тенденции гармонизации международных экономических отношений, так и негативные тенденции обострения международной конкуренции, все более отчетливо проявляющиеся в последние годы.

Кроме того, внешнеторговая политика 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 средств 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 защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции (защитная функция протекционизма), а нередко и на развертывание и поддержку деятельности отечественного бизнеса на внешних рынках — как на рынках отдельных стран и регионов, так и конкретных товарных сегментах мирового рынка.

*Либерализация*, напротив, предполагает снятие всевозможных барьеров, препятствующих развитию внешней торговли и внешнеэкономических связей в целом.

Протекционизм и либерализация в чистом виде выступают как определенные крайности внешнеторговой политики, в практике же, как правило, реализуется некий комбинированный, компромиссный вариант этой политики, сочетающий в себе элементы протекционизма и либерализации. При этом используемые государствами в своей внешнеторговой политике 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 (используемые при этом формы внешнеторговой (внешнеэкономической) политики могут выступать в качестве ответных мер на действия других государств).

*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 в этой области 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 применяется в данной стране и тем больше интенсивность и «жесткость» их применения. Во многих современных развитых странах с рыночной экономикой на ранних стадиях ее формирования использовались весьма жесткие формы регулирования внешней торговли. И только после достижения высокого уровня экономического развития и международной конкурентоспособности эти страны пошли по пути либерализации внешнеторгового регулирования.

## 9.2. ТАРИФНЫЕ И НЕТАРИФНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Число мер государственного регулирования внешней торговли постоянно растет, поскольку в международный обмен вовлекаются все новые продукты различных сфер экономической деятельности. Это с необходимостью предполагает использование и более широкого круга средств и инструментов, позволяющих эффективно ограждать национальную экономику от негативного влияния внешних факторов, содействовать укреплению позиций отечественных производителей на мировом рынке.

Инструменты (методы) государственного регулирования внешней торговли подразделяются на *тарифные* и *нетарифные*. Классификация этих инструментов на тарифные и нетарифные впервые была предложена Секретариатом ГАТТ (Генерального соглашения по тарифам и торговле — *GATT, General Agreement on Tariffs and Trade*) в конце 60-х гг. XX в. Этим соглашением нетарифные ограничения (НТО) были определены как «любые действия, кроме тарифов, которые препятствуют свободному потоку международной торговли».

К настоящему времени единая (универсальная) международная классификация нетарифных инструментов государственного регулирования внешней торговли еще не выработана и не согласована. Существуют классификации ГАТТ/ВТО, Международной торговой палаты, Конференции ООН по торговле и развитию (*United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD* — ЮНКТАД), МБРР, Тарифной комиссии США, отдельных ученых, исследующих данные проблемы.

В настоящее время помимо тарифных методов государственного регулирования ЮНКТАД классифицирует нетарифные методы регулирования внешней торговли (нетарифные ограничения) следующим образом:

- 1) паратарифные методы;
- 2) меры контроля за ценами;
- 3) финансовые меры;
- 4) меры количественного контроля;
- 5) меры автоматического лицензирования;
- 6) монополистические меры;
- 7) технические меры.

Таким образом, вместе с тарифными мерами ЮНКТАД используется всего восемь основных мер (методов) тарифного и нетарифного государственного регулирования внешней торговли.

*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 — ставки таможенных пошлин, являющихся по своей сути своеобразным налогом на право ввоза ино-

странного 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 пошлин 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 ГАТТ. Как правило, импортные таможенные пошлины растут по мере увеличения степени обработки товара (т.е. чем больше в нем добавленная стоимость).

Важное место в системе импортного таможенного тарифа отводится *правилам определения страны происхождения товара*, поскольку применительно к различным группам стран ввозные (импортные) пошлины дифференцируются. Базовыми при этом являются ставки ввозных пошлин, применяемые к товарам, ввозимым из стран, в отношении которых у данной (ввозящей товар) страны действует *режим наибольшего благоприятствования (Most Favoured Nation Treatment)*. Суть его состоит в том, что страна, применяющая к ряду других стран режим наибольшего благоприятствования, в случае снижения импортных пошлин по отношению к какой-либо третьей стране (в отношении которой данной страной режим наибольшего благоприятствования не применяется) должна автоматически снизить импортные пошлины на те же товары и до того же уровня, что и для этой третьей страны. В соответствии с заключенными соглашениями и сложившейся к настоящему времени практикой в отношении развивающихся стран действуют ввозные пошлины в 2 раза меньше, чем базовые ставки. Товары из стран, в отношении которых не применяется режим наибольшего благоприятствования, ввозятся по ставкам импортных таможенных пошлин в 2 раза больше базовых ставок. Товары из наименее развитых стран ввозятся беспошлинно (с «нулевыми» пошлинами).

Рассмотрим основные *нетарифные меры (методы)* государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Они представляют собой совокупность экономических (кроме таможенного тарифа), административных и технических мер, оказывающих регулирующее воздействие на внешнюю торговлю. При этом *экономические меры* включают контроль таможенной стоимости, валютный контроль, финансовые меры (связанные с субсидиями, санкциями и др.), а также защитные меры, к которым относятся особые виды пошлин (антидемпинговые, компенсационные, специальные) и дополнительные таможенные обложения (акцизы, НДС, другие налоги). *Административные меры* включают запреты (эмбарго) в открытом и скрытом виде, лицензирование (автоматическое и неавтоматическое), квотирование и экспортный контроль.

Как уже отмечалось, ЮНКТАД выделяет семь основных нетарифных мер государственного регулирования внешней торговли (паратарифные методы, меры контроля за ценами, финансовые меры, меры количественного контроля, меры автоматического лицензирования, монополистические меры, технические меры).

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

НДС (*value added tax — VAT*), акцизы (*excise tax, internal revenue tax*) и другие паратарифные платежи применяются как нетарифные меры государственного регулирования внешней торговли, направленные на защиту интересов отечественных товаропроизводителей и стимулирование конкурентоспособности отечественных товаров наряду с тарифными мерами регулирования. Данные платежи регулируют цены импортных товаров на внутреннем рынке страны и защищают отечественные товары от иностранной конкуренции.

В некоторых странах используются весьма специфичные формы паратарифных платежей: сбор в фонд развития экспорта (в Австрии), сбор на охрану окружающей среды (в Дании), сбор при ввозе в страну товаров в пластиковых контейнерах (по экологическим причинам — в Италии), налог на защиту растений (в Швеции), сбор на борьбу с мусором (в Финляндии) и др.

Паратарифные методы, как правило, прямо не связывают с целями регулирования внешней торговли (как таможенные по-

шлины), однако их воздействие на внешнюю торговлю нередко оказывается весьма существенным.

*Меры контроля за ценами* — это 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 их международную конкурентоспособность (*компенсационные меры*).

Антидемпинговые пошлины фактически представляют собой дополнительные пошлины, взимаемые с импортируемых товаров, в отношении которых установлено, что они продаются на экспорт по цене ниже их нормальной цены на внутреннем рынке страны-экспортера и причиняют материальный ущерб отечественному производителю страны-импортера. В международной практике достаточно продолжительное время не существовало общепризнанного всеми определения демпинга. Это создавало предпосылки для таможенных властей некоторых стран, особенно в сложные с экономической точки зрения периоды развития, принимать произвольные и часто необоснованные решения в отношении экспортеров ввозимой в страну продукции.

Принятый в рамках ГАТТ/ВТО Антидемпинговый кодекс (Соглашение о применении статьи VI ГАТТ–1994) конкретизировал методику определения факта демпинга и соответствующие юридические основания для использования антидемпинговых пошлин. Ставка антидемпинговой пошлины устанавливается в каждом случае индивидуально, при этом ее размер должен соответствовать разнице между нормальной ценой и демпинговой ценой (*dumping margin*), что позволяет реально нейтрализовать демпинговую операцию. Введение антидемпинговой пошлины не носит автоматического характера — она вводится только после проведения расследования с целью установления самого факта демпинга и выяснения того, что демпинговый экспорт действительно причинил (или угрожает причинить) материальный ущерб отрасли промышленности импортирующей данный товар страны.

Следует обратить внимание на то обстоятельство, что международная практика проведения антидемпинговых расследований свидетельствует о том, что довольно многие обвинения в демпинге затем в ходе расследования не подтверждаются. Однако сам факт расследования и публичные обвинения в демпинге резко осложняют проведение экспортно-импортных операций и ставят под

сомнение достижение в их ходе заинтересованными сторонами (экспортерами и импортерами) запланированных финансовых результатов. В случае доказанности факта демпинга и понесенного от него материального ущерба правительство страны своим специальным решением вводит антидемпинговые пошлины.

Как показывает анализ применения антидемпинговых мер в мировой торговле, в период с 1995 г. они сами в значительной мере стали фактически использоваться как скрытый (или замаскированный) инструмент протекционистской политики (либо как один из инструментов так называемого «нового протекционизма»).

Постепенное усиление в некоторых странах поддержки как экспорта, так и внутреннего производства (например, в форме дотаций, налоговых льгот, льготных тарифов и т.д.) нашло свое отражение в принятом в рамках ВТО Соглашении по субсидиям и компенсационным пошлинам, которым были установлены правила использования странами субсидий и компенсационных пошлин. Однако, как и антидемпинговые меры, компенсационные меры нередко применяются странами как инструмент фактического «скрытого протекционизма».

Для защиты от иностранных конкурентов некоторых экономических уязвимых секторов национальной экономики (прежде всего различных отраслей аграрного сектора) могут применяться и *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).

*Меры количественного контроля (квотирования)* связаны с установлением странами соответствующих количественных ограничений на ввоз и вывоз конкретных товаров.

Эти меры применяются практически всеми странами. Положения ГАТТ—1994, связанные с применением количественных ограничений во внешней торговле, весьма противоречивы, содержат взаимоисключающие положения и к настоящему времени фактически не создают четкой и стройной международной правовой основы для регулирования порядка применения мер количественного контроля (количественных ограничений). С одной стороны, ГАТТ—1994 содержит положения, в соответствии с которыми все страны, входящие в состав ВТО (а на эти страны к началу 2004 г. приходилось более 95% мировой торговли), должны отказаться от

использования количественных ограничений. Однако, с другой стороны, в этом Генеральном соглашении есть положения, в соответствии с которыми страны — его участницы могут применять количественные ограничения (например, для поддержания равновесия платежного баланса страны). В ГАТТ—1994 есть так называемые «исключения из правила недискриминации», которые позволяют странам использовать количественные ограничения избирательно против ряда стран. В данном соглашении есть и положения о запрете импорта и экспорта тех или иных товаров. Например, экспорт конкретного товара может быть запрещен или ограничен в ситуации, когда на внутреннем рынке данной страны существует дефицитность (нехватка) данного товара.

*Автоматическое лицензирование.* Суть этой меры состоит в том, что для ввоза или вывоза определенных товаров в стране требуется получение соответствующего документа (*лицензии*). С введением лицензирования осуществляется *мониторинг* (наблюдение) за торговлей данными товарами. Хотя такого рода мониторинг сам по себе не является ограничительной мерой (так как это лицензирование автоматическое), однако он облегчает введение таких мер в случае необходимости. Практика автоматического лицензирования является достаточно распространенной. Не случайно в рамках ВТО действует *Соглашение о процедурах импортного лицензирования* (которое иначе определяют как *Кодекс по импортному лицензированию*).

Данное соглашение направлено на упрощение и унификацию формальностей при выдаче импортных лицензий. Им предусматривается возможность создания системы *автоматического лицензирования* (при которой выдача соответствующей лицензии происходит автоматически).

*Монополистические меры.* Суть этого нетарифного инструмента регулирования внешней торговли состоит в том, что в различные периоды отдельные государства устанавливают свою монополию на торговлю определенными товарами вообще (т.е. включая и внутреннюю торговлю) или только на внешнюю торговлю ими. Во многих случаях введение государственной монополии внешней торговли отдельными товарами в тех или иных странах мотивируется их руководством соображениями поддержания общественной морали, здоровья и нравственности (алкоголь, табак), обеспечения стабильного снабжения населения лекарством (фармацевтика), продовольственной безопасности (зерно), санитарно-ветеринарными соображениями (продовольствие).



Иногда такого рода монополия устанавливается в скрытом виде, когда в качестве монопольного продавца или покупателя государство определяет соответствующую государственную компанию. В некоторых случаях весьма близкой к государственной монополии внешней торговли отдельными товарами оказывается практика централизации экспорта и импорта на базе создания добровольных ассоциаций экспортеров и импортеров данных товаров. Централизация экспортных и импортных операций может в скрытом виде проявиться, например, в практике обязательного страхования тех или иных товаров национальными страховыми обществами, обязательной перевозки соответствующих товаров национальными транспортными компаниями и др.

Существование в реальной практике такой нетарифной меры регулирования внешней торговли нашло свое отражение в том, что в ГАТТ–1994 имеется специальная статья (XVII), посвященная деятельности государственных торговых предприятий (которая фактически связана с монополистическими мерами во внешней торговле). Эта статья не запрещает деятельность таких предприятий, но требует, чтобы они действовали в торговле на основе общих принципов недискриминации и руководствовались коммерческими соображениями, включая цену и качество товаров. Государственные торговые предприятия должны предоставлять равные возможности любым предприятиям других стран заключать с ними коммерческие сделки.

Поэтому даже некоторые страны, входящие в ВТО, где всемерно развиваются принципы либерализации торговли, используют форму государственных торговых предприятий. Так, в соответствии со Справочником ЮНКТАД по импортным режимам, в 90-е гг. в Австрии 3 государственных предприятия концентрировали всю внешнюю торговлю табаком, алкоголем, солью, в Финляндии — 2 (алкоголь, зерновые), в Исландии — 5 (алкоголь, электрооборудование, средства коммуникаций, табак, свежие фрукты), в Японии — 6 (алкоголь, зерновые, сливочное масло, молочный порошок, соль, шелк), в Мексике — 1 (молочный порошок), в Новой Зеландии — 1 (фрукты), в Норвегии — 3 (алкоголь, зерно, фармацевтика), в Швеции — 1 (алкоголь), в Турции — 1 (алкоголь), во Франции — 1 (спички), в Греции — 1 (спички), в Швейцарии — 2 (сливочное масло, алкоголь).

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

тельны при пропуске отдельных категорий товаров через таможенную границу.

В рамках ВТО действует *Соглашение по техническим барьерам в торговле (Agreement on Technical Barriers to Trade, ТБТ — ТБТ)*. Данное соглашение признает за всеми странами право устанавливать обязательные технические стандарты (включая требования к упаковке и маркировке товаров). Цель установления и использования этих стандартов — обеспечение качества экспортной продукции, требований производства, защита жизни и безопасности людей, животных и растений, а также защита окружающей среды и обеспечение требований национальной безопасности.

При этом Соглашение ТБТ признает, что государства имеют право устанавливать защиту, например, жизни людей, животных и растений или окружающей среды на национальном уровне, т.е. на том уровне, который в данной стране будет рассматриваться как необходимый. Иными словами, Соглашением ТБТ предполагается, что принятые в разных государствах законодательные меры в данной области могут различаться.

Следует обратить внимание на то обстоятельство, что положения данного соглашения, которыми руководствуются страны в своей практике государственного регулирования внешней торговли, распространяются как на сами товары, так и на то, каким способом они производятся. При этом способ производства товара учитывается Соглашением ТБТ лишь в том случае, когда он изменяет качество товара. Например, данная страна запрещает ввоз в нее стального листа холодной прокатки, аргументируя это тем, что процесс производства не обеспечивает необходимого качества изделия (т.е. критерием остается качество продукта). Данная ситуация входит в компетенцию Соглашения ТБТ. Принципиально иной является ситуация, когда какая-либо страна запрещает ввоз в нее стального листа из другой страны на том основании, что производящий стальной лист завод не имеет эффективной системы экологической защиты, однако на качестве данной продукции это не сказывается. В этом случае нет оснований для применения положений Соглашения ТБТ.

В соответствии с Соглашением ТБТ в тех случаях, когда странами принимаются свои технические нормы, не основанные на действующих международных стандартах, страны — члены ВТО должны заранее опубликовать извещение об этом Секретариата ВТО.

В приложении к Соглашению ТБТ содержится так называемый *Кодекс добросовестной практики*, регламентирующий подготовку,

принятие и применение стандартов. Этот кодекс содержит указанные выше положения.

## **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ**

1. Дайте определение понятию «внешнеторговая политика».
2. В чем состоит стратегия современной внешнеторговой политики?
3. Охарактеризуйте содержание понятий протекционизма и либерализации и их соотношение в современной внешнеторговой политике.
4. Назовите основные нетарифные меры регулирования внешней торговли по классификации ЮНКТАД.
5. Охарактеризуйте содержание Импортного таможенного тарифа и его составляющих.
6. Покажите различия между адвалорными, специфическими и комбинированными пошлинами.
7. Охарактеризуйте паратарифные меры регулирования внешней торговли.
8. Покажите место и роль антидемпинговой политики и антидемпинговых пошлин, в частности, в современной внешнеторговой политике государств.
9. Покажите примеры того, как монополистические меры регулирования современной внешней торговли проявляются в скрытом виде.

## Глава 10

# МЕЖДУНАРОДНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ. ВСЕМИРНАЯ ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

---

---

### 10.1. МЕЖДУНАРОДНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ

Помимо форм государственного регулирования внешней торговли во второй половине XX и начале XXI в. получили свое развитие и различные формы и методы ее международного регулирования. Это проявляется как в форме деятельности региональных экономических организаций, союзов и группировок, так и в деятельности организаций, по существу, общемирового масштаба, охватывающих подавляющую часть современной международной торговли.

К числу крупнейших региональных экономических и торговых блоков (группировок) стран современного мира можно отнести ЕС (в состав которого в конце 2007 г. входили 27 государств), Северо-американское соглашение о свободной торговле (НАФТА), Европейскую ассоциацию свободной торговли (ЕАСТ), Организацию Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), Евразийское экономическое сообщество (в составе Белоруссии, Казахстана, Киргизии, России, Узбекистана и Таджикистана) и др. В целом в мире существует около 100 различных торгово-экономических союзов и группировок.

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

Таким образом, в ходе процесса либерализации международной торговли и ее развития в направлении формирования единой, гло-

бальной системы международной торговли проявляется очевидное противоречие — этот процесс нередко «преломляется» через формирование региональных торгово-экономических союзов, у которых есть реальные проблемы взаимодействия между собой и с входящими в их состав странами.

Хотя все страны в своей внешнеторговой политике исходят из собственных национальных экономических интересов (а также из групповых интересов торгово-экономических блоков, помимо которых имеются еще и корпоративные интересы), 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.

К настоящему времени сложились и действуют многочисленные международные организации, ассоциации, советы, заключены многосторонние международные соглашения, решающие проблемы координации международной торговли в различных сегментах мирового рынка.

Так, с целью регулирования международной торговли некоторыми сырьевыми товарами заключены многосторонние соглашения и созданы международные организации с участием государств-импортеров и экспортеров: по какао (Международная организация по какао — МОКК, *International Cocoa Organisation*), по кофе (Международная организация по кофе — МОК, *International Coffee Organisation — ICO*), по натуральному каучуку (Международная организация по натуральному каучуку — МОНК, *International Natural Rubber Organisation — INRO*), по сахару (Международная организация по сахару — МОС, *International Sugar Organisation — ISO*). Страны — экспортеры нефти представлены в деятельности ОПЕК (Организации стран — экспортеров нефти, *Organisation of the Petroleum Exporting Countries — OPEC*). Кроме того, 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. Действуют международные исследовательские группы по сырьевым товарам (например, по каучуку, по свинцу и цинку, по меди).

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 *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 в 1964 г. в качестве специального постоянного органа ООН. В 2000 г. членами *ЮНКТАД* были 185 государств — членов ООН и 3 члена представляли специализированные агентства.

К основным целям *ЮНКТАД* относятся следующие:

- содействие развитию международной торговли в целях ускорения экономического роста и развития, особенно в развивающихся странах;
- установление принципов и политики, касающихся международной торговли и связанных с ней проблем экономического развития, в частности финансов, инвестиций, передачи технологии;
- 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, выступая в качестве центра такого согласования.

К основным направлениям деятельности *ЮНКТАД* относятся:

- регулирование торговых и экономических отношений между государствами, разработка концепций и принципов развития мировой торговли;

- разработка мер по регулированию международной торговли сырьевыми товарами, разработка мер и средств торговой политики и экономического сотрудничества, содействие развитию экономического сотрудничества между развивающимися странами;
- 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;
- регулирование ограничительной деловой практики.

Важным направлением деятельности ЮНКТАД является 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*).

ЮНКТАД также выполняет роль форума для обсуждения и сопоставления позиций правительств различных стран по широкому кругу вопросов международных экономических отношений, а также для переговоров между различными группами стран по конкретным вопросам международной торговли и развития. Кроме того, ЮНКТАД содействует координации деятельности в рамках ООН по вопросам международной торговли и решает проблемы сотрудничества с международными экономическими организациями, прежде всего с ВТО, МТЦ ЮНКТАД/ВТО, с целью устранения дублирования и согласования направлений деятельности.

## **10.2. ВСЕМИРНАЯ ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ И ЕЕ РОЛЬ В РЕГУЛИРОВАНИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ**

С точки зрения степени охвата современной международной торговли (более 95% в начале 2004 г.) крупнейшей организацией,

в рамках которой проходят переговоры и консультации по проблемам международной торговли, является 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. ГАТТ представляло собой многостороннее соглашение об основных принципах, нормах и правилах ведения и государственного регулирования взаимной торговли стран-участниц. Важно то, что принципы, нормы и правила ГАТТ 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 конце 2007 г. участниками ВТО были уже 152 страны (в том числе и с 2001 г. Китай). Из бывших республик СССР в состав ВТО входили Армения, Грузия, Киргизия, Латвия, Литва, Молдова, Эстония. Около 50 стран к началу 2007 г. имели статус наблюдателей и вели переговоры о вступлении в ВТО (в том числе и Россия).

Если в 1948 г. доля стран — членов ГАТТ в мировом суммированном экспорте составляла 60,4%, то в конце 2007 г. доля стран — членов ВТО превышала уже 95%.

За годы существования ГАТТ 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. Были приняты новые соглашения, и таким образом, ВТО в настоящее время представлено целой системой соглашений.

Это прежде всего Генеральное соглашение по тарифам и торговле в редакции 1994 г. — ГАТТ–1994, играющее определяющую роль в общей системе соглашений в рамках ВТО. Это Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС, *The General Agreement on Trade in Services — GATS*), Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС, *The Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights — TRIPS*), Соглашение о торговых аспектах инвестиционных мер (ТРИМС, *The Agreement on Trade Related Investment Measures — TRIMS*).

Важную роль играют такие соглашения, как Соглашение по техническим барьерам в торговле, Соглашение по применению статьи



VI ГАТТ–1994 (Антидемпинговый кодекс), Соглашение по применению статьи VII ГАТТ–1994 (Оценка таможенной стоимости товаров), Соглашение о правилах и процедурах урегулирования споров, Механизм обзора торговой политики, прочие, так называемые плюлатеральные соглашения (соглашения, в которых участвуют не все страны ВТО, а потому необязательные для остальных стран ВТО). Всего ВТО в 2007 г. была представлена 56 правовыми документами, основная часть которых интерпретирует и развивает положения ГАТТ или вводит в его орбиту новые области экономического сотрудничества. Таким образом, в отличие от ГАТТ ВТО базируется на целой системе соглашений.

Основу деятельности ВТО составляет ГАТТ–1994, 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 пошлин в результате многосторонних переговоров и исключение возможности их повышения в дальнейшем.
4. Предоставление консультаций странам-участницам с целью урегулирования проблем международной торговли (т.е. 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 для текстиля и одежды.

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

Поскольку в основе 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 внеш-

неторговой деятельности. Этот принцип предполагает обязательство стран-участниц устанавливать на взаимно поставляемые товары пошлины не выше тех, которые были установлены по отношению к любой третьей стране.

Положения режима наибольшего благоприятствования распространяются на экспортные, импортные и транзитные торговые операции, а также на международные платежи по экспортным и импортным операциям. Режим наибольшего благоприятствования распространяется на таможенные пошлины и любые сборы, взимаемые в связи с внешнеторговыми операциями, а также на все правила и формальности, с ним связанные. Кроме того, положения режима наибольшего благоприятствования распространяются на внутренние налоги и сборы, на внутренние правила и законы, регулирующие покупку и продажу товаров на внутренних рынках стран-участниц.

В ГАТТ режим наибольшего благоприятствования допускает *исключения* в случае создания специальных экономических (интеграционных) группировок. В первой редакции ГАТТ (1947) исключения из этого принципа предоставлялись странам-колониям, связанным с метрополиями особыми соглашениями. Однако позднее с распадом колониальной системы ситуация с такого рода исключением 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 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 в соответствии с ГАТТ 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* (когда введение количественных ограничений допустимо). К ним относятся случаи регулирования сель-

скохозияственного производства, а также случаи нарушения равновесия платежного баланса.

Кроме того, ГАТТ отрицательно относится к таким государственным мерам внешнеторгового регулирования, как стимулирование производства с помощью налоговых льгот, программ регионального развития и помощи и др. (эти меры не допускаются тогда, когда это ведет к дискриминации стран — участниц ГАТТ).

Из второго принципа логически вытекает и третий принцип ГАТТ — постепенного (но неуклонного) снижения пошлин во взаимной торговле стран-участниц в результате переговоров (без их дальнейшего повышения). Если в начале действия ГАТТ (конец 40-х гг.) таможенные пошлины стран-участниц были на уровне 40–60%, то к 2006 г. они составляли уже 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 снизилась и одновременно возросло число участников ГАТТ) снижения таможенных пошлин стали осуществляться на основе списков, подготавливаемых странами-участницами. Эти списки составлялись таким образом, что величина потерь для национального бюджета страны от снижения импортных пошлин должна быть равна сумме выигрыша ее 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., когда участники ГАТТ стали решать проблемы регулирования нетарифных мер, этот принцип равенства уступок начал применяться в модифицированном виде — основой переговоров стали *подсчеты стоимостных эквивалентов потерь, понесенных странами от введения тех или иных ограничений*.

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). В рамках ГАТТ было проведено 8 раундов:

- Женева, Швейцария, 1947 г.;
- Аннеси, Франция, 1949 г.;

- Торки, Великобритания, 1950 г.;
- Женева, Швейцария, 1956 г.;
- Женева, Швейцария, 1960–1961 гг.;
- Женева, Швейцария, 1964–1967 гг.;
- Токио, Япония, 1973–1979 гг.;
- Пунта дель Эсте, Уругвай, затем Женева, Швейцария, 1986–1994 гг. (так называемый Уругвайский раунд).

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

В рамках раунда 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 так называемом «Токио-раунде» 1973–1979 гг. 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*; принята новая редакция *Антидемпингового кодекса*; приняты *Кодекс по государственным закупкам* и *Конвенция по упрощению и гармонизации таможенных процедур*; подписано *Соглашение по вопросам стандартизации и сертификации продукции*.

Особую роль сыграл Уругвайский раунд 1986–1994 гг. В его рамках помимо рассмотрения традиционного вопроса снижения пошлин и проблем совершенствования механизма реализации ГАТТ был принят целый ряд кардинальных решений:

- было подписано соглашение о создании ВТО;
- была принята новая редакция ГАТТ (ГАТТ–1994), при этом страны-участницы прилагали к этому соглашению график собственных обязательств по снижению взаимных торговых барьеров;
- было разработано и принято Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС);
- было разработано и принято Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС);
- в качестве элемента ГАТТ–1994 было принято Соглашение о торговых аспектах инвестиционных мер (ТРИМС);
- было подписано Соглашение о постепенном сокращении субсидий фермерам (коснувшееся прежде всего стран ЕС) и снижении импортных пошлин на продовольственную продукцию;

- было введено понятие так называемых «законных» и «незаконных» субсидий, при этом к числу «законных» были отнесены субсидии, применяемые в связи с охраной окружающей среды и региональным развитием;
- были введены минимальные параметры, ниже которых субсидирование автоматически признается «законным» (3% от общей величины импорта или 1% от общей стоимости товара).

ВТО сохраняет все основные положения ГАТТ и решает новые задачи обеспечения свободы международной торговли, имея в виду, что сфера деятельности ВТО существенно расширилась — она 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 эту свободу торговли не просто ее либерализацией, а так называемыми *увязками*. Основной смысл указанных увязок состоит в том, что страны-участницы обязуются принимать решения по вопросам, связанным с односторонним повышением импортных пошлин, только в увязке с одновременной либерализацией импорта других товаров. Фактически ВТО здесь реализуется попытка заставить страны увязывать принимаемые ими протекционистские программы с мерами по либерализации международной торговли.

В качестве одного из основных принципов ВТО помимо режима наибольшего благоприятствования выступает *национальный режим (National Treatment)*. 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 принудительных норм потребления на-

циональной продукции (либо введение для них льгот, связанных с потреблением этой продукции).

В последующие годы в рамках ВТО был проведен ряд министерских конференций (на уровне министров торговли стран-участниц): в 1996 г. — в Сингапуре, в 1998 г. — в Женеве, в 1999 г. — в Сиэтле. На конференции в Сиэтле 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 2001 г. на четвертой министерской конференции ВТО в Дохе (Катар), на которой в состав ВТО были приняты Китай и Тайвань. С этого периода начался новый (Дохийский) раунд переговоров в рамках ВТО («Раунд тысячелетия»), который осуществляется в форме министерских конференций. Основу нового раунда многосторонних торговых переговоров составляют три документа: Декларация министров, содержащая программу раунда, Декларация о соглашении по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности и вопросам здравоохранения и Решение по вопросам применения действующих соглашений ВТО и по существующим в этой области проблемам.

Переговоры объявлены открытыми для стран — членов ВТО, а также для государств, находящихся в процессе присоединения к ВТО или заявивших о своем намерении сделать это. Однако решения по итогам переговоров правомочны принимать только страны — члены ВТО.

Однако на министерских конференциях ВТО выявились существенные разногласия. Так, итоги министерской конференции в г. Канкуне (Мексика, сентябрь 2003 г.) оказались малоуспешными, поскольку на конференции проявились очевидные противоречия между группой ведущих промышленно развитых стран, с одной стороны, и группой развивающихся стран, среди которых выделялась так называемая «группа двадцати», в которой ведущие позиции занимают Индия, Китай, Бразилия, — с другой стороны. Эти противоречия касались деятельности ТНК в развивающихся странах, а также субсидий на сельскохозяйственную продукцию. Так, например, правительство США (которое в других случаях активно выступало за либерализацию торговли) ежегодно выплачивало каждому хлопководческому фермерскому хозяйству своей страны субсидию в 100 тыс. долл., искусственно повышая их меж-

дународную конкурентоспособность. ЕС также ежегодно выплачивает греческим и испанским хлопководческим хозяйствам субсидии, в общей сложности составляющие 700 млн евро. Аналогичные конфликтные ситуации между промышленно развитыми и развивающимися странами — членами ВТО существуют и в отношении других видов сельскохозяйственной продукции, в частности сахара и говядины.

На последней к началу 2007 г. министерской конференции ВТО в Гонконге (декабрь 2005 г.) были приняты три основных решения:

- отмена к 2013 г. всех экспортных субсидий сельскохозяйственным производителям;
- отмена в 2006 г. всех субсидий на экспорт хлопка;
- обязательство развитых стран предоставить свободный доступ на свои рынки для 97% товаров из наименее развитых стран.

Однако практически никто из участников конференции в Гонконге не выразил удовлетворения ее результатами. У ЕС и США остались взаимные претензии по поводу сокращения субсидий и импортных пошлин в сельском хозяйстве, а решение о предоставлении развитыми странами своих рынков для свободного доступа для 97% товаров из наименее развитых стран стало предметом для острой критики в адрес развитых стран. Главный смысл этой критики состоит в том, что, заявив о снятии ограничений с 97% товаров из наименее развитых стран, США оставили за собой право выбора остальных 3% товаров для каждой отдельно взятой страны. Результатом стало то, что развивающиеся страны могут экспортировать все что угодно, кроме того, что они в действительности производят.

В таких условиях все большее число стран — членов ВТО ищут выход в заключении не многосторонних, а двусторонних и региональных соглашений о свободной торговле (региональные торговые соглашения — РТС), что ставит под сомнение многие основополагающие принципы этой международной организации.

При активизации РТС создаются предпосылки для дальнейшей дискриминации в торговле, в их рамках (в отличие от ВТО в целом) нельзя решать общие системные вопросы международной торговли (правила происхождения товаров, антидемпинговые меры, сельскохозяйственные субсидии). Кроме того, происходит эрозия режима наибольшего благоприятствования. В рамках РТС невозможно создать систему разрешения споров. Общими итогами могут

стать торможение процесса либерализации мировой торговли и усиление фактора неопределенности в дальнейшем развитии мировой торговли.

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

Оценивая участие различных государств в деятельности ВТО, следует подчеркнуть следующий существенный момент. Повышение конкурентоспособности стран — участниц ВТО на рынках других стран — участниц этой организации означает, что при этом относительно понижается конкурентоспособность товаров и услуг третьих стран, т.е. стран, еще не вступивших в ВТО. Учитывая это обстоятельство, а также тот факт, что на страны — участницы ВТО к 2007 г. приходилось уже более 95% мирового экспорта, перед Россией не стоит вопрос о том, вступать или не вступать в эту международную организацию. Вопрос стоит иначе — в плоскости заключения такого соглашения о вступлении в ВТО, которое в максимальной степени учитывало бы национальные экономические и политические интересы России, отечественного бизнеса нашей страны и широких слоев населения РФ.

В результате многолетних переговоров о вступлении в ВТО Россией к 2007 г. уже была решена значительная часть спорных вопросов, были согласованы импортные таможенные тарифы по более чем 90% товаров, однако сохранялись некоторые нерешенные проблемы (технические барьеры в торговле, государственные субсидии в России для отечественных производителей сельскохозяйственной продукции, система государственных закупок, торговые аспекты прав интеллектуальной собственности и некоторые другие). К концу 2007 г. планировалось завершить рассмотрение всех остающихся спорными вопросов и перевести проблемы вступления России в ВТО в практическую плоскость.

## **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ**

1. Приведите примеры современных торгово-экономических союзов, интеграционных группировок, оказывающих существенное воздействие на регулирование международной торговли.



2. Приведите примеры международных организаций, ассоциаций и советов, решающих вопросы регулирования в отдельных сегментах современной международной торговли.
3. Что представляет собой ЮНКТАД, каковы основные направления ее деятельности?
4. Что представляет собой ЮНСИТРАЛ?
5. Укажите в перечне страны, входившие в 2007 г. в состав ВТО:
  - а) Соединенные Штаты Америки;
  - б) Франция;
  - в) Эстония;
  - г) Россия;
  - д) Китай;
  - е) Киргизия;
  - ж) Армения;
  - з) Украина.
6. Какие из бывших республик СССР в 2007 г. являлись членами ВТО?
7. Что представляют собой следующие соглашения, принятые и действующие в рамках ВТО:
  - а) ГАТТ–1994;
  - б) ГАТС;
  - в) ТРИМС;
  - г) ТРИПС.
8. Охарактеризуйте основные принципы ГАТТ/ВТО.
9. Укажите верное положение.

Доля стран — членов ВТО в мировом экспорте товаров в 2007 г. составляла:

  - а) 30%;
  - б) 95%;
  - в) 18%;
  - г) 60%.
10. Охарактеризуйте особую роль Уругвайского раунда в истории ГАТТ/ВТО.
11. Покажите различия между такими принципами, как «режим наибольшего благоприятствования» и «национальный режим».
12. Укажите правильные позиции.

Какие положения развиваются третьим принципом ГАТТ–1994:

  - а) о стабильности импортных пошлин во взаимной торговле стран ВТО;

- б) об их последовательном, поступательном снижении;
- в) об их повышении с учетом изменений в конъюнктуре международной торговли.

**13. Охарактеризуйте противоречия, проявившиеся на министерских конференциях ВТО в последние годы (после Уругвайского раунда).**

**14. Какие проблемы стоят перед Россией в связи с решением вопроса о вступлении страны в ВТО?**

## **ГЛАВА 11**

# **ЗНАЧЕНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ. ДИНАМИКА, ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ И ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ**

---

---

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), РФ 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 в ВТО.

### **11.1. ЗНАЧЕНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ. ФОРМИРОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ СТРАНЫ**

В период после распада СССР в экономике России пришлось 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.

Все эти задачи решались непросто, с неоднозначными промежуточными результатами, не всегда последовательно, с определенными издержками и, кроме того, далеко не синхронно. Дальше всего Россия продвинулась в решении первой задачи и частично третьей, тогда как эффективную структурную перестройку экономики еще предстоит осуществить.

Тем большее значение приобретает 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., за исключением 1998 и 1999 гг., отличалась от развития других отраслей в лучшую сторону. На фоне экономического спада, преодоление которого началось только в 1999–2000 гг., внешняя торговля уже с 1993 г. показывала устойчивую положительную динамику по внешнеторговому обороту, объемам экспорта и импорта, внешнеторговому сальдо.

Кроме того, внешняя торговля стала одним из важнейших источников доходов бюджета. Так, в федеральном бюджете 2007 г. доходы от внешней торговли (таможенные пошлины, таможенные сборы) и налоги на импортные товары (НДС, акцизы) составляют 45,5% всей доходной части. Экспортная квота России примерно соответствует средним параметрам экспортной квоты большинства стран мира. Однако доля России в международной торговле остается скромной, и до 2000 г. она уменьшалась. Так, в 1999 г., по данным ВТО, удельный вес России в мировом экспорте составлял 1,3% (20-е место), а в мировом импорте 0,9% (28-е место). В 2000–2006 гг. стоимостные объемы российского экспорта и импорта существенно возросли, а доля в мировом экспорте увеличилась до 2,5–2,6% (12–13-е место) в 2006 г. В мировом импорте на Россию в 2006 г. приходилось 1,3% (17-е место).

Развитие внешней торговли РФ в 90-е гг. осложнялось теми же проблемами, что и развитие российской экономики в целом, в том числе и влиянием изменяющейся конъюнктуры мирового рынка. Вместе с общими изменениями в экономической политике России корректировалась и внешнеторговая политика. В частности, с середины 90-х гг. происходил переход от безоглядной открытости экономики, включения в мировое хозяйство «любой ценой» к разумной защите отечественного рынка и отечественных производителей.

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. экономики Индии и Бразилии. Вторая модель характерна прежде всего для новых индуст-

риальных стран Юго-Восточной Азии. Обе эти модели в чистом виде для России неприемлемы, так как ее экономика давно прошла процесс индустриализации и обладает, несмотря на спад производства 90-х гг., значительным потенциалом, в том числе научно-техническим, производственным, кадровым и интеллектуальным.

Одной из главных проблем в развитии внешнеторговых связей РФ является обеспечение рационального соотношения между созданием конкурентной среды на внутреннем рынке и защитой отечественного производства. Именно в этом плане актуально создание импортозамещающих производств, в том числе конкурентоспособных производств потребительских и инвестиционных товаров. С другой стороны, стоит задача развития экспортных производств на базе более глубокой переработки сырья, эффективной поддержки уже существующего экспортного потенциала как в топливно-энергетическом, так и оборонно-промышленном комплексах и других наукоемких отраслях.

Третья проблема в государственной внешнеторговой политике — обеспечение равноправного участия России в международной торговле, противодействие дискриминационным мерам, предпринимаемым в отношении отечественных товаров и услуг и отечественного бизнеса со стороны отдельных государств и их союзов, а также некоторых международных организаций.

## **11.2. ДИНАМИКА 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. До 1988 г. оборот внешней торговли постоянно увеличивался и внешнеторговое сальдо, как правило, было положительным. С 1989 г. в условиях углубляющегося экономического кризиса и распада СССР объем внешней торговли начал снижаться, сальдо внешней торговли стало отрицательным, что явилось дополнительной причиной роста внешнего долга страны. 1991 г. — последний год существования СССР — характеризовался резким спадом как экспорта, так и импорта.

С 1992 г. Россия выступает самостоятельным субъектом мировой экономики, и объемы внешней торговли исчисляются в долларах США по текущему курсу. Это не означает, что все внешне-торговые сделки осуществляются только в долларах или других свободно конвертируемых валютах. Часть внешней торговли составляют сделки в российских рублях и неконвертируемых или частично конвертируемых валютах, имеют место и бартерные сделки.

С 1992 по 1997 г. наблюдался непрерывный рост внешнеторгового оборота (с 96,6 млрд до 161,0 млрд долл.) и импорта (с 43,0 млрд 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. 11.1). При этом изменение ситуации на мировом рынке нефти в 1999–2006 гг., когда цены на нефть существенно выросли и сохранялись на этом высоком уровне, позволило начиная с 2000 г. наращивать объемы экспорта (при одновременном росте импорта). При этом внешнеторговое сальдо России впервые в ее истории (в 2000 г.) превысило 60 млрд долл.

В 2006 г. внешнеторговый оборот России возрос до максимального уровня с начала 90-х гг. XX в. (468,6 млрд долл.), при этом самым большим за всю историю России в указанный период был и экспорт (303,9 млрд долл.) и импорт (164,7 млрд долл.). Внешнеторговое сальдо достигло 139,2 млрд долл.

Таблица 11.1

**Динамика внешней торговли России, млрд долл. США\***

Годы	1992	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2003	2006
Оборот	96,6	158,6	161,0	132,9	115,2	150,4	155,8	210,8	468,6
Экспорт	53,6	90,6	89,0	74,9	75,7	105,5	102,9	135,4	303,9
Импорт	43,0	68,0	72,0	58,0	39,5	44,9	52,9	75,4	164,7
Внешне-торговое сальдо	+10,6	+22,6	+17,0	+16,9	+36,2	+60,6	+50,0	+60,0	+139,2

\* С учетом неорганизованной торговли, по методологии платежного баланса.

Источник: Статистический ежегодник Российской Федерации за ряд лет; Россия в цифрах, 2001. С. 356; БИКИ, 2003. 11 марта, 1 апреля.

В 2007 г. наметилась тенденция опережения темпов роста импорта по сравнению с ростом экспорта товаров, что способствовало снижению стоимостных объемов внешнеторгового сальдо.

Положительное (и довольно значительное в 2000–2006 гг.) сальдо внешней торговли способствовало накоплению золотовалютных резервов, поддержанию курса рубля, росту инвестиций в экономику, эффективному обслуживанию и сокращению внешнего долга и, в целом, проведению Россией более самостоятельной экономической политики.

### **11.3. ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РФ**

С 1992 г. в географической структуре внешней торговли РФ произошли коренные сдвиги, которые частично наметились еще в конце 80-х гг. Во внешней торговле СССР неизменно преобладали страны — члены Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ) и другие социалистические страны. В 1989 г. доля стран СЭВ во внешнеторговом обороте СССР составляла 55,8%, а доля социалистических стран в целом — 61,7%. Однако к 1991 г. доля стран СЭВ сократилась до 23,7%. В связи с переходом на торговлю по мировым ценам и расчеты в свободно конвертируемой валюте (СКВ) уже с 1990 г. началась переориентация внешней торговли СССР с рынков стран Восточной Европы на западные рынки с их более качественными товарами и более требовательными потребителями. 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 отдельными государствами — еще больше. Бывшие ранее лидерами среди внешнеторговых партнеров СССР Польша, Чехословакия и Болгария отступили на скромные места.

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 не было столь обвальным, а торговля с США даже выросла. Объединенная Германия заняла абсолютно 1-е место во внешней торговле СССР. Наметился рост экономических связей с КНР.

В настоящее время во внешней торговле самой России с географической точки зрения выделяются два крупных сектора — страны в составе СНГ (так называемое «ближнее зарубежье») и страны вне СНГ («дальнее зарубежье»). Выделение этих двух секторов связано

с рядом различий в регулировании, системе расчетов и ценообразовании во внешней торговле.

Во внешней торговле России абсолютно преобладают страны «дальнего зарубежья». В 1996–2000 гг. на них приходилось 79,1% внешнеторгового оборота России, а в 2006 г. — 85,3%. При этом удельный вес 25 государств ЕС в обороте внешней торговли России в 2006 г. составил 52,7% (в начале 2007 г. в ЕС вошли также Болгария и Румыния, что увеличивает удельный вес Евросоюза во внешней торговле РФ). Ведущими внешнеторговыми партнерами России из стран «дальнего зарубежья» в 2006 г. были: Германия, Нидерланды, Италия, Китай, Турция, США, Польша, Великобритания, Франция, Швейцария. Растущее значение во внешней торговле РФ приобретает торговля с Китаем.

Страны СНГ занимают устойчивое 2-е место среди внешнеторговых партнеров России. Их максимальный удельный вес (24–25%) был достигнут в 1993–1994 гг., а к 2006 г. он сократился до 14,7%. Главными внешнеторговыми партнерами России из числа стран СНГ в 2006 г. были Украина, Белоруссия и Казахстан.

В рамках торговли со странами «дальнего зарубежья» Россия постепенно расширяет свою торговлю с развивающимися странами. Главные партнеры РФ в этой группе — Турция, Республика Корея, Индия, а также Иран, Египет, Бразилия, Алжир, Индонезия. Постепенно восстанавливаются внешнеторговые связи с бывшими неевропейскими членами СЭВ — Кубой, Монголией и Вьетнамом, а также с КНДР.

Однако в целом в географической структуре внешней торговли РФ продолжается действие тенденции, наметившейся еще в конце 80-х гг., когда внешняя торговля была слабо диверсифицирована в географическом отношении и сконцентрирована на относительно ограниченном круге стран — внешнеторговых партнеров.

#### **11.4. ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ**

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 в 90-е гг. товарная структура внешней торговли не соответствует экономическому, интеллектуальному, промышленному и агроклиматическому потенциалу России. Она является следствием экономического кризиса и спада производства в 90-е гг., с одной стороны, неконкурентоспособности многих российских производств и неудач в структурной трансформации на-



родного хозяйства — с другой. Многие особенности товарной структуры унаследованы от советского периода, однако ряд проблем возник уже в 90-е гг.

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 в 90-е гг. превышал 40%, а в 2006 г. достиг 64,5% (для сравнения: в общемировом экспорте данный показатель в 2006 г. составил всего 13%). Фактом в данном случае остается то, что изменения данного показателя в определяющей степени зависят от мировых цен, тогда как в натуральном выражении поставки энергоресурсов держатся примерно на одном уровне.

Мировые цены на нефть выросли со 170 долл. за тонну в 1995 г. до 430 долл. в 2006 г. Экспорт энергоресурсов и мировые цены на нефть сохраняют гипертрофированное значение для всей экономики России.

Второе место в экспорте России занимает группа «Металлы, драгоценные камни и изделия из них». Хотя за период с 1997 по 2005 г. удельный вес товаров этой группы сократился с 24 до 17% российского экспорта, данный показатель продолжает оставаться значительным. Экспортные поставки металлов, в первую очередь различных сортов и марок проката черных металлов, серьезно поддерживают черную металлургию России и способствуют ее развитию.

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. В настоящее время Российская Федерация — 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 до 2000 г. закупала у российской компании «Алроса» сырые алмазы на сумму не менее 550 млн долл. в год. В настоящее время и «Алроса» самостоятельно выходит на мировой рынок.

Проблемы экспорта российских товаров данной группы в значительной степени связаны с тем, что в США и целом ряде других стран против российского проката, преимущественно высокотехнологичного, ведется антидемпинговая кампания.

В целом же остается фактом то, что за период с начала 90-х гг. удельный вес этой товарной группы оказался еще выше, чем во времена СССР (когда этот показатель также критически оценивался с позиций несовершенства товарной структуры экспорта и неразвитости машинно-технического экспорта).

Группа «Машины, оборудование и транспортные средства» занимают небольшое место в российском экспорте, причем основная часть машинно-технической продукции направляется в страны СНГ. С максимального показателя в 11,4% российского экспорта в 1998 г. доля машин, оборудования и транспортных средств в 2006 г. опустилась до 6,2% (для сравнения: в мировом экспорте аналогичный показатель составил 41,0%). Именно здесь самое слабое место в экспорте российских товаров, отражающее как неконкурентоспособность российского машиностроения и пороки нерациональной конверсии оборонно-промышленного комплекса, так и недостатки государственной научно-технической, инновационной, промышленной и внешнеэкономической политики.

В СССР доля машинно-технической продукции в экспорте была в три с лишним раза выше. Однако на рынки стран Западной Европы, США и Японии отечественная техника до 1992 г. почти не поступала. В страны же современной Центральной и Восточной Европы отечественная (советская) машинно-техническая продукция активно поставлялась, в том числе в рамках реализуемых в СЭВ программ международного научно-технического сотрудничества и международной специализации и кооперации производства. Ныне же, к сожалению, рынки стран Центральной и Восточной Европы для российского машиностроения почти потеряны, идет борьба за рынки инвестиционных товаров и оборудования Китая и ряда развивающихся стран, а также, подчеркнем, за свой собственный рынок.

То же самое относится и к торговле оружием, где Россия должна жестко конкурировать с США, Францией и другими странами. В 90-е гг. поставки оружия и военной техники из России колебались в пределах 2–3,5 млрд долл. В 2000–2001 гг. экспорт по данной товарной группе уже превышал 4 млрд долл. В дальнейшем масштабы экспорта российской военной техники возрастали и в 2003 г. он превысил уже 5 млрд долл., а в 2006 г. экспорт вооружений и военной техники достиг 6,5 млрд долл. С 2000 г. Россия занимает на мировом рынке вооружений и военной техники 2–3-е место, экспортируя их более чем в 60 стран.

Большое место в машинно-техническом экспорте РФ занимают изделия электротехнической промышленности (генераторы, турбины) и металлоемкое оборудование. Очевидно, что нужно максимально развивать свои еще сохраняющиеся конкурентные возможности в данных отраслях, и здесь государство и корпоративный бизнес должны между собой активно и эффективно взаимодействовать.

В вывозе химических товаров (3-е место, 5,9% экспорта России в 2006 г.) преобладают калийные, азотные и фосфорные удобрения. Положение в этой группе товаров сходно с металлургией: низкий внутренний спрос, опасность антидемпинговых санкций в отношении товаров с более высокой степенью переработки.

В целом же, оценивая российский экспорт в период с начала 90-х гг., следует подчеркнуть, что, отражая внутреннюю структуру экономики России, он в свою очередь оказывает продолжительное время серьезное деформирующее воздействие на данную структуру. Иными словами, здесь проявляется своего рода замкнутый круг, из которого, как кажется на первый взгляд, невозможно вырваться. Факт же действительно состоит в том, что в 2002 г. на долю трех основных экспортных отраслей (топливная промышленность, черная и цветная металлургия) приходилось 36% промышленного производства и 60% всех промышленных инвестиций в основной капитал. Предприятия ТЭК обеспечивали 54% доходов федерального бюджета.

В российском экспорте с начала 90-х гг. проявилось действие таких негативных факторов, как деиндустриализация экономики страны и сокращение ее научно-технического потенциала, сохранение «утяжеленности» структуры экономики (значительного удельного веса добывающей и металлургической промышленности), что привело к сохранению преимущественно сырьевого характера экспорта России. Около 80% его стоимостного объема приходится только на 6 товарных групп (нефть, газ, металлы, алмазы и другие драгоценные камни, лес и лесоматериалы, химические удобрения), которые экспортировали в начале XXI в. 15 крупнейших российских корпораций.

Результатом действия указанных факторов, а также спада инвестиционной активности, роста издержек производства и транспортных издержек является снижение международной конкурентоспособности отечественной промышленной продукции. Отмеченные негативные обстоятельства усиливались сохранением и даже активизацией дискриминационных мер в отношении россий-

ских экспортеров со стороны отдельных государств и их группировок.

Относительно небольшой удельный вес России в современном мировом импорте не свидетельствует о низкой значимости ее рынка для иностранных экспортеров. Достаточно, например, отметить, лишь то, что в общем экспорте птицы из США доля российского рынка составляет около 40%. Российский рынок имеет весьма существенное значение для фирм-экспортеров таких стран, как Финляндия, Греция, Нидерланды, Дания, Германия, Австрия и др.

Анализ динамики российского импорта достаточно красноречиво показывает противоречивость не только внешнеэкономической, но и внутренней экономической политики страны. Так, в 1990 г. (еще в рамках СССР) Россия импортировала из стран «дальнего зарубежья» товаров на 94,8 млрд долл. При этом сальдо внешней торговли было отрицательным (–6,3 млрд долл.), что отражало во многом плачевные результаты так называемой «перестройки». Российский импорт упал до минимальной отметки в 43 млрд долл. в 1992 г. В этот период резко сократился импорт товаров инвестиционной группы и, напротив, возрос импорт потребительских товаров. При этом в начале 90-х гг. довольно значительная часть товаров, импортируемых из стран «дальнего зарубежья», не регистрировалась таможенными органами, поскольку ввозилась из других стран СНГ.

Однако затем, по мере того как в стране достигалась относительная экономическая и финансовая стабильность, объем импорта в РФ начал возрастать, достигнув своего пика в 72 млрд долл. (по данным платежного баланса) в 1997 г. Предпосылкой к этому было реальное удорожание рубля, что способствовало росту ценовой конкурентоспособности импортной продукции и, соответственно, росту эффективности импортной деятельности. Результатом такого развития событий явилось увеличение доли импорта на потребительском рынке РФ и во внутреннем потреблении.

Но валютно-финансовый кризис 1998 г. резко изменил ситуацию. Результатом стало то, что импорт к 1999 г. сократился до 39,5 млрд долл. (падение по сравнению с 1997 г. на 45%). Следует подчеркнуть, что фактически после дефолта августа 1998 г. имелся благоприятный исторический шанс для развертывания в России импортозамещающих производств (прежде всего в тех отраслях, где преобладала ценовая конкуренция). Однако, за некоторыми исключениями, связанными с приходом иностранных инвесторов,

этого не произошло, и в настоящее время проявляются элементы второй волны импортной экспансии в Россию.

С 2000 г. по настоящее время идет нарастание импорта высокими темпами. В 2006 г. его объемы составили уже 164,7 млрд долл. Факторами этого роста явились динамичный рост внутреннего спроса, повышение расходов на потребление конечной продукции, общее улучшение валютно-финансовой ситуации в стране и укрепление рубля.

Кроме того, проблема состоит также (как и в экспорте) в слабой диверсификации российского импорта в географическом (страновом) разрезе. В 2002 г. на 5 ведущих стран — экспортеров в Россию (Германия, Белоруссия, Украина, США, Китай) приходилось 42% российского импорта, на 10 стран — ведущих экспортеров приходилось 60% импорта РФ. При этом слабеют позиции стран СНГ и одновременно растет удельный вес импорта из стран ЕС. С 2000 г. в российском импорте растет доля Китая, других азиатских стран, а также Бразилии.

Фактором, имеющим для России существенное геополитическое и геоэкономическое значение, является то, что на европейский регион (страны ЕС, Швейцарию, Норвегию, Украину, Белоруссию, Молдову) приходится около  $\frac{2}{3}$  российского импорта.

В структуре российского импорта на 1-м месте по ввозу товаров стоит товарная группа «Машины, оборудование и транспортные средства» (48,1% в 2006 г.). Высокий удельный вес этой группы характерен для импорта развитых стран и был примерно таким же и в советский период. Однако товарная структура данной группы в 90-е гг. 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 сократили до минимума свое производство, в значительной степени не приспособившись к условиям открытой экономики.

Положение существенно изменяется начиная с 2005 г. Основным фактором увеличения импорта становится рост ввоза машин и оборудования, что объясняется технологическим перевооружением экономики России и снижением (или полной отменой) ввозных пошлин на технологическое оборудование.

Второе место в импорте занимает группа «Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье» (18% в 2006 г.). Удельный

вес этой группы примерно соответствует показателям советского периода. Но в 80-е гг. главной статьей ввоза было зерно (максимально — до 42 млн т в год). В 90-е гг. 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. Вследствие этого удельный вес продовольствия в импорте России сокращается при росте ввоза физических объемов мяса, сливочного масла, овощей и фруктов. Тем не менее агропромышленный комплекс (АПК) России остается нереструктурированным, восстановление многих отраслей животноводства требует длительного времени и больших инвестиций, и чисто торговые меры, включая протекционистские пошлины, для развития АПК и обеспечения продовольственной безопасности страны недостаточны.

Группа «Продукция химической промышленности» занимает 3-е место в российском импорте (15–16%). Высокий удельный вес этой группы объясняется ввозом большого количества товаров бытовой химии, парфюмерно-косметических товаров и особенно фармацевтических изделий. большей частью указанные товары в советское время не ввозились вообще, и они же составили сильную конкуренцию соответствующим российским предприятиям. Для этой группы товаров, особенно бытовой химии, характерно развитие импортозамещения на базе прямых иностранных инвестиций и импорта технологий.

Соотношение российского экспорта и импорта с точки зрения их объемов, динамики и структуры свидетельствует о том, что в 90-е гг. коэффициент покрытия экспортом импорта колебался в пределах 160–180% и значительно увеличился после 1998 г., достигнув в 2000 г. 300%. В дальнейшем в связи с опережающим ростом импорта по сравнению с ростом экспорта этот показатель снизился и составил в 2006 г. 219%.

Сам по себе факт достаточно высокого коэффициента покрытия экспортом импорта России, конечно же, следует оценить положительно. Однако проблема состоит в том, что данный показатель лишь частично стал следствием определенных позитивных изменений в экономике страны, а главным его фактором явились те благоприятные для РФ конъюнктурные ценовые условия, которые сложились на мировых товарных рынках топливно-энергетической продукции. Поэтому данные позитивные изменения не могут носить долговременного характера.

В связи с отмеченными обстоятельствами достаточно очевидным становится тот факт, что диверсификация российского экспорта и наращивание вывоза продукции с высокой степенью обработки должны быть тесно связаны с укреплением и развитием научно-технического и производственного потенциала страны, реструктуризацией отечественной промышленности и существенным повышением ее международной конкурентоспособности. Таким образом, в основе роста и качественного структурного совершенствования российского экспорта и всей системы внешней торговли России лежат еще не использованные в полной мере внутренние факторы экономического роста.

## **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ**

- 1. Покажите место и роль внешней торговли России в ее современном экономическом развитии.**
- 2. Как изменялась динамика внешней торговли России (экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, сальдо внешней торговли) в период с начала 90-х гг. XX в.?**
- 3. Какие задачи в области совершенствования структуры экспорта России стоят в настоящее время?**
- 4. Какие изменения произошли в географической (страновой) структуре внешней торговли России за период с начала 90-х гг. XX в. и какие задачи в данной области стоят в настоящее время?**
- 5. В следующем списке отметьте страны, являющиеся основными внешнеторговыми партнерами России:**
  - а) Бангладеш;
  - б) Германия;
  - в) Болгария;
  - г) Украина;
  - д) США;

- е) Белоруссия;
- ж) Бельгия;
- з) Монголия;
- и) Италия;
- к) Китай.

6. Почему России не удается кардинальным образом изменить структуру отечественного экспорта?
7. Охарактеризуйте структуру российского импорта и основные проблемы, стоящие в этой области в настоящее время.
8. Что представляет собой коэффициент покрытия экспортом импорта и как изменялся этот показатель в России в период с начала 90-х гг.?



## ГЛАВА 12

# ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ

---

### 12.1. СОВРЕМЕННАЯ ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ. ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ, НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Реформирование внешней торговли обычно осуществляется в общем контексте системных экономических преобразований. Однако в России, осуществлявшей с начала 90-х гг. переход от централизованно планируемой к рыночной экономике, хронологически реформирование внешней торговли даже предшествовало радикальным рыночным 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, поскольку в централизованной экономике только внешнеэкономический комплекс имел прямое соприкосновение с мировым рынком.

Как отмечалось в предыдущей главе учебника, основными факторами, сдерживающими развитие внешней торговли России, к началу XXI в. оставались:

- деиндустриализация экономики страны и сокращение ее научно-технического потенциала;
- сохранение «утяжеленности» структуры экономики (в которой значительным остается удельный вес добывающей промышленности, производства металлов, но низким — удельный вес производства современной наукоемкой продукции);
- недостаточная инвестиционная активность на внутреннем рынке, что сдерживает развитие эффективной производственной базы страны;
- рост издержек производства и транспортных издержек (сопровождающийся требованиями со стороны ВТО, ЕС повысить энергетические тарифы);

- слабое развитие сферы услуг (что сдерживает и развитие торговли товарами);
- сохранение и даже активизация дискриминационных мер против российских экспортеров на внешних рынках.

В результате действия этих факторов сохраняются преимущественно топливно-сырьевая направленность российского экспорта и его слабая диверсификация в товарном и страновом (географическом) отношении, в целом относительно невысокая международная конкурентоспособность отечественной промышленной продукции.

Поэтому существенное значение приобретает вопрос о том, какую внешнеторговую (более широко — внешнеэкономическую) политику в ее конкретных направлениях и формах должна проводить Россия для решения указанных проблем. Внешнеторговая политика при этом должна тесным образом увязываться с внутренней экономической политикой страны, с одной стороны, и с ее общей внешней политикой, с другой. В настоящее время, например, достаточно очевидна иллюзорность точки зрения о том, что экономика России может долго успешно развиваться на основе наращивания экспорта главным образом сырьевых и энергетических ресурсов, не решая при этом проблем перехода к инновационной модели развития, структурной перестройки экономики страны в направлении развития современных наукоемких производств.

При реформировании своей внешнеторговой (в более широком контексте — внешнеэкономической) политики руководство России должно учитывать целый ряд объективно существующих реальных обстоятельств.

1. Хотя Россия обладает высокой степенью самообеспеченности важнейшими видами ресурсов (прежде всего минерально-сырьевых), степень ее зависимости от мирохозяйственных связей в целом высока.

2. Перед Россией стоят общие фундаментальные задачи более эффективного включения в современные мирохозяйственные связи или, точнее, задачи качественного изменения положения РФ в системе современных мирохозяйственных связей (с тем, чтобы не оказаться «периферией» или «сырьевым придатком» по отношению к группе ведущих стран современного мира).

3. Решение проблем реализации эффективной внешнеторговой политики России тесно связано с решением задач позитивных изменений в ее общем экономическом положении (обслуживание и сокращение внешнего долга страны, повышение динамики эконо-

мического развития и инвестиционной активности, решение социально-экономических проблем (в том числе и проблем бедности значительной части населения страны) и др.).

4. Наконец, внешнеторговая (внешнеэкономическая) политика страны объективно является составной частью общей внешней политики страны вообще. Поэтому одной из фундаментальных целей внешнеторговой политики России становится и восстановление и укрепление ею своих позиций в принципе — как одной из ведущих стран мира.

Реформирование внешней торговли и внешнеэкономической деятельности в целом связано в первую очередь с переходом к открытой экономике и отменой государственной монополии в этой сфере, которая господствовала в нашей стране в течение многих десятилетий. Ее эрозия происходила уже в СССР во второй половине 80-х гг. 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. производители экспортной продукции получили право непосредственного выхода на внешний рынок. Несколько позже внешнеэкономические операции были разрешены всем предприятиям при условии их регистрации в Министерстве внешнеэкономических связей СССР в качестве участников внешнеэкономической деятельности.

Существенное изменение во внешнеторговой политике и регулировании внешнеэкономической деятельности было связано с Указом Президента России от 15 ноября 1991 г. «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР». Фактически этот указ ликвидировал монополию 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.

Однако увеличение степени открытости экономики страны не может быть непродуманным и спонтанным. При либерализации внешней торговли страны необходимо учитывать тот факт, что современная международная торговля представляет собой такую систему отношений, в которой «правила игры» определяют крупнейшие ТНК с глобальными стратегиями и масштабами деятельности. Поэтому нельзя примитивно и односторонне трактовать опыт либерализации торговли других стран, например США, которые перешли к такого рода политике только после того, как в стране был

создан мощный конкурентный потенциал, и отказываться от целенаправленного регулирования и государственной поддержки системы внешнеэкономических связей России. Это тем более актуально, поскольку многими ведущими странами мира в условиях экономической глобализации (прежде всего США, а также странами ЕС), как уже отмечалось в учебнике, фактически проводится политика так называемого «нового протекционизма». В этой ситуации для России было бы ошибкой просто «раскрыть» свою экономику, полностью либерализовав свою систему внешнеэкономических связей.

Формирование внешнеэкономической политики, законодательной и нормативной базы с 1992 г., когда Россия стала самостоятельным субъектом мирового хозяйства, осуществляется как составная часть рыночной трансформации экономики. Непосредственное влияние на этот процесс оказали: 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 цены, основанные на мировых ценах, и свободно конвертируемую валюту.

Главные задачи РФ в осуществлении внешнеэкономической (в более узком плане — внешнеторговой) политики связаны с:

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

С начала 90-х гг. создается правовая основа внешней торговли России и предпринимаются попытки формирования стратегии развития внешнеторговых связей. Были разработаны основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, включая таможенно-тарифное регулирование, нетарифные ограничения, валютный и экспортный контроль, координацию внешнеторговой деятельности субъектов Федерации. Был установлен

приоритет экономических методов регулирования внешней торговли при равенстве ее участников независимо от форм собственности.

К 2007 г. основу российского законодательства во внешней торговле составляли следующие федеральные законы:

- «О таможенном тарифе» (1993 г., с дополнениями 2005 г.);
- «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами» (1998);
- «О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами» (1998);
- «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации» (1999);
- «Об экспортном контроле» (1999);
- Таможенный кодекс (в редакции 2003 г., вступил в действие 1 января 2004 г.);
- «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (2003);
- «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» (2003).

Ранее существенную роль в законодательной, нормативно-правовой базе внешнеторговой деятельности в России играл принятый 15 октября 1995 г. Федеральный закон № 157-ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности». Однако после принятия Федерального закона от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» положения указанного закона утратили свою силу.

Уже по одному перечню принятых с начала 90-х гг. законов можно судить о развитии, модификации и детализации государственной внешнеторговой политики после отмены монополии внешней торговли. Рассмотрим кратко наиболее важные положения основных из указанных законодательных актов.

*Таможенный кодекс Российской Федерации* определяет основы таможенного регулирования и таможенного дела в РФ. В 1992–1993 гг. были приняты первый Таможенный кодекс РФ и Закон РФ «О таможенном тарифе», которые в тот период создали минимальную правовую основу для работы таможенных органов. Однако последующие изменения, связанные с развитием внешней торговли страны, более активным включением ее экономики в мирохозяйственные связи, переговорным процессом по вступлению России в ВТО, объективно потребовали большего приближения Та-

моженного кодекса РФ к общепринятой мировой практике, в основе которой лежат многосторонние соглашения, заключенные в рамках ВТО и Международной таможенной организации.

Эти новые требования получили свое отражение в Таможенном кодексе Российской Федерации, который начал действовать с 1 января 2004 г. В целом Таможенный кодекс — это обширный и детализированный законодательный акт, который содержит правовые, экономические и организационные основы таможенного дела. Он регулирует перемещение товаров через таможенные границы, устанавливает таможенные режимы, порядок таможенного оформления и таможенного контроля. Нарушения таможенных правил и ответственность за это также предусмотрены специальными разделами кодекса. Таможенный кодекс устанавливает правила ведения таможенной статистики и товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности.

Основными разделами Таможенного кодекса РФ («Общие положения», «Таможенные процедуры», «Таможенные платежи», «Таможенный контроль», «Таможенные органы») охватывается вся таможенная система России.

В Таможенном кодексе даются определения основных понятий, используемых в таможенной системе страны. Специально рассматриваются такие вопросы, как страна происхождения товара, товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности, таможенные процедуры, режимы, платежи и др.

В *Федеральном законе «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»* (декабрь 2003 г.) сформулированы основные направления, принципы и организационные основы внешней торговли России. *Внешнеторговая деятельность* России рассматривается в этом законе как деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью. Под *товаром* понимаются являющиеся предметом внешнеторговой деятельности движимое имущество, отнесенные к недвижимому имуществу воздушные, морские суда, суда внутреннего плавания и смешанного (река — море) плавания и космические объекты, а также электрическая энергия и другие виды энергии. (Транспортные средства, используемые по договору о международных перевозках, не рассматриваются в качестве товара.)

В соответствии с указанным законом *правом осуществления внешнеторговой деятельности* обладают любые российские лица и иностранные лица. Это право может быть ограничено в случаях,

предусмотренных международными договорами РФ, данным Законом и другими федеральными законами. Российская Федерация, субъекты РФ и муниципальные образования осуществляют внешнеторговую деятельность только в случаях, установленных федеральными законами.

Реально состав участников внешнеторговой деятельности со стороны России выглядит следующим образом.

1. Внешнеторговые фирмы разных форм собственности, которые выступают главными субъектами внешнеторговых связей и обеспечивают основной 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, а также в области поставок российского оборудования и других инвестиционных товаров по межгосударственным соглашениям.

3. Участники неорганизованной мелкооптовой торговли (индивидуальные предприниматели).

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 этот учет официально носит добровольный характер.

*К методам государственного регулирования внешнеторговой деятельности* в России в соответствии с Федеральным законом «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» относятся:

1) методы таможенно-тарифного регулирования;

2) методы нетарифного регулирования (количественные ограничения, лицензирование, предоставление исключительного права на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров, специальные защитные меры, антидемпинговые меры и компенсационные меры);

3) запреты и ограничения внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью;

4) меры экономического и административного характера, способствующие развитию внешнеторговой деятельности и предусмотренные данным законом.

Иные методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности Федеральным законом «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» не допускаются.

В данном Законе зафиксировано положение о *национальном режиме в отношении товаров, происходящих из иностранных государств*: товарам, происходящим из иностранного государства или групп иностранных государств, предоставляется режим не менее благоприятный, чем режим, предоставляемый аналогичным товарам российского происхождения или непосредственно конкурирующим товарам российского происхождения в отношении продажи, предложения к продаже, покупки, перевозки, распределения или использования на внутреннем рынке РФ.

В Законе также сформулировано положение о *национальном режиме в отношении внешней торговли услугами*. Специально сформулированы положения о государственном регулировании внешнеторговой деятельности в области внешней торговли *интеллектуальной собственностью, особых видах запретов и ограничений* внешней торговли товарами, услугами и интеллектуальной собственностью (в том числе и ограничений, связанных с мерами *валютного регулирования*).

Специальная статья Закона посвящена *ответным мерам*, которые может вводить Правительство РФ в случаях, если иностранное государство:

- не выполняет принятые им по международным договорам обязательства в отношении Российской Федерации;
- предпринимает меры, которые нарушают экономические интересы Российской Федерации, субъектов РФ, муниципальных образований или российских лиц либо политические интересы РФ (в том числе меры, которые необоснованно закрывают российским лицам доступ на рынок иностранного государства или иным образом необоснованно дискриминируют российских лиц);
- не предоставляют российским лицам адекватную и эффективную защиту их законных интересов в этом государстве (например, защиту от антиконкурентной деятельности других лиц);
- не предпринимает разумных действий для борьбы с противоправной деятельностью физических или юридических лиц этого государства на территории РФ.

В Федеральном законе «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» зафиксированы также положения об *особых режимах осуществления внешнеторговой деятельности: приграничной торговле и свободных экономических зонах*, о государственном регулировании *внешнеторговых бартерных сде-*



лок. Специальные главы закона посвящены вопросам *содействия развитию внешнеторговой деятельности и контроля за ее осуществлением*.

Законы и другие нормативные акты обеспечивают государственное регулирование внешнеторговой деятельности также по направлениям экспортного и валютного контроля, защиты внутреннего рынка и национального производителя. Более гибко используя общепринятые в мировой практике принципы и направления внешнеторговой политики, все больше адаптируя свою законодательную, нормативно-правовую базу к системе соглашений ВТО, Россия развивает свою внешнеторговую политику, последовательно отстаивая свои национальные интересы.

#### 12.2. Таможенно-тарифное регулирование внешней торговли

В государственном регулировании внешней торговли России используются общепринятые в мировой практике методы и инструменты таможенно-тарифного регулирования. В целях регулирования внешней торговли, в том числе для защиты внутреннего рынка РФ и стимулирования прогрессивных структурных изменений в экономике, в соответствии с законодательством Российской Федерации устанавливаются *ввозные и вывозные таможенные пошлины*. Таможенная пошлина представляет собой обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при ввозе товара на таможенную территорию государства (ввозная пошлина) или при вывозе товара с таможенной территории (вывозная пошлина).

Российская Федерация унаследовала от СССР обустроенные государственную и таможенную границы с Норвегией, Финляндией, Китаем, Монголией и КНДР. Но таможенные границы с новыми независимыми государствами были созданы заново. Особое положение в этом отношении к началу 2004 г. занимали только границы с Белоруссией, где таможенный контроль был формально снят в 1995 г.

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

Таможенные органы совмещают *фискальные* (взимание таможенных пошлин и таможенных сборов), *контрольные и правоохра-*

*нительные функции.* В исполнении фискальной и контрольной функций таможенная служба (с 2004 г. — Федеральная таможенная служба РФ) сотрудничает с налоговыми органами и Министерством финансов РФ, к которому отошла функция валютного и экспортного контроля (после ликвидации в 2000 г. Федеральной службы РФ по валютному и экспортному контролю). В условиях современной России особое значение приобрела фискальная функция. В отличие от большинства развитых стран таможенные пошлины составляют в РФ одну из важнейших статей доходной части федерального бюджета.

Ставки импортных таможенных пошлин в систематизированном виде обобщены в *Импортном таможенном тарифе*. Товары в Импортном таможенном тарифе классифицированы в соответствии *Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности* (ТН ВЭД). Единообразная классификация и кодирование товаров в системе ТН ВЭД были введены Правительством России впервые в 1992 г. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности России утверждается Правительством РФ исходя из принятых в международной практике систем классификации товаров. ТН ВЭД России основана на *Гармонизированной системе описания и кодирования товаров* (*Harmonized Commodity Description and Coding System, Harmonized System*), признанной в мире системой классификации товаров, принятой в США, ЕС. ТН ВЭД Российской Федерации совпадает с ТН ВЭД СНГ.

С 1 января 2002 г. вступили в действие новая редакция Импортного таможенного тарифа и новая 10-значная ТН ВЭД. В соответствии с Таможенным кодексом РФ федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный в области таможенного дела, принимает решение о классификации отдельных товаров и обеспечивает опубликование указанных решений. Решения таможенных органов о классификации товаров являются обязательными.

К началу 2004 г. ТН ВЭД включала 97 групп товаров, объединенных в 24 раздела, и около 11 тыс. товарных позиций. Наибольшее количество товарных позиций включено в разделы, объединяющие продовольственные товары и сырье для их производства (группы 01–24), непроемкие потребительские товары (группы 50–67 и 94–96), машины, оборудование и механизмы, инструменты и аппараты (группы 84–92), недрагоценные металлы и изделия из них (группы 72–83). Внутри товарных групп каждая товарная позиция имеет свой 10-значный код, которым ру-

ководствуются таможенные органы при контроле за прохождением товара.

*Ввозные (импортные) пошлины* с начала 90-х гг. неоднократно изменялись в соответствии с изменениями во внешнеэкономической политике и экономическом положении России.

Например, в начале 1992 г. сложной проблемой была 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. Поэтому с 1994 г. и вплоть до конца 2000 г. наблюдалась тенденция к росту ввозных пошлин, в том числе и к введению протекционистских пошлин на многие товары (автомобили, мясные продукты, масло сливочное и подсолнечное, сахар, алкогольные и безалкогольные напитки, сигареты, сырье для легкой промышленности, лен, шелк, мебель, отделочные строительные материалы и т.д.).

Указанная тенденция в значительной мере проявилась в последовательно сменявших друг друга таможенных тарифах, действовавших начиная со второй половины 90-х гг. При этом соответственно изменялись и размеры таможенных пошлин.

В России преобладают ввозные *адвалорные* пошлины, определенное распространение имеют также *комбинированные* пошлины.

Ввозная пошлина исчисляется на основе таможенной стоимости. По таможенной стоимости рассчитываются также налоги на ввозимые товары, таможенные сборы и штрафы, ведется таможенная статистика. Таможенная стоимость определяется импортером (декларантом), а проверяется таможенной, оформляющей груз. Таможня решает вопрос на основе либо документов декларанта, либо собственной ценовой информации в виде различных справочников, каталогов и т.д. Таможенная стоимость определяется шестью методами, главный из них — определение по цене сделки с ввозимыми товарами. При этом в цену сделки включаются помимо цены товара по контракту транспортные расходы до пункта пересечения границы и другие расходы, понесенные импортером и увеличивающие стоимость товара.

Размер ввозной пошлины зависит от *страны происхождения товара* и, следовательно, от торгового режима, предоставленного той

или иной стране. В соответствии с Таможенным кодексом РФ, вступившим в действие 1 января 2004 г., страной происхождения товара считается страна, в которой данный товар был полностью произведен или подвергнут достаточной переработке. При этом под страной происхождения товаров может пониматься группа стран, либо таможенные союзы стран, либо регион или часть страны, если имеется необходимость их выделения для целей определения страны происхождения товаров. Если в производстве товаров участвуют две страны и более, то страной происхождения товаров считается страна, в которой были осуществлены последние операции по переработке или изготовлению товаров, отвечающие критериям достаточной переработки. Если в отношении отдельных товаров или какой-либо страны особенности определения страны происхождения товаров, ввозимых на таможенную территорию РФ, особо не оговариваются, то применяется общее правило: товар считается происходящим из данной страны, если в результате осуществления операций по переработке или изготовлению товаров произошло изменение классификационного кода товаров по ТН ВЭД на уровне любого из первых четырех знаков.

Поскольку к середине 2004 г. Россия еще не вступила в ВТО, внешнеторговые режимы по отношению к конкретным странам ею устанавливались преимущественно на основе двухсторонних торговых договоров и соглашений.

В Импортном таможенном тарифе (ИТТ) России, имеющем трехколонную структуру, базовая ставка ввозной пошлины (вторая колонка ИТТ) применяется к странам, с которыми заключены торговые договоры и соглашения, предусматривающие *режим наибольшего благоприятствования* (РНБ). Первая колонка ИТТ содержит преференциальные ставки, которые в соответствии с мировой практикой Россия представляет развивающимся странам по списку ООН (уменьшенный размер пошлин). Третья колонка ИТТ относится к товарам из стран, с которыми нет торговых соглашений и по отношению к которым не применяется режим наибольшего благоприятствования. Эти товары облагаются ввозной пошлиной в двойном размере.

Кроме того, по отношению к наименее развитым странам по списку ООН используется принцип беспошлинного ввоза товаров. Этот же принцип распространяется на те страны СНГ, с которыми Россией подписано соглашение о зоне свободной торговли.

В отличие от установок ВТО, в РФ размер преференциальных пошлин в начале 2004 г. составлял не 50%, а 75% от базовой ставки.

Кроме того, указанные выше преференции распространяются только на часть товаров из развивающихся и наименее развитых стран. Преференции применялись только при ввозе 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 простейших промышленных изделий. При этом списки товаров из указанных стран периодически уточняются.

С учетом изменений в мировой торговле и во внутреннем экономическом развитии ставки ввозных таможенных пошлин в России изменяются. Например, при так называемой гармонизации Импортного таможенного тарифа в 2001 г. произошли следующие изменения.

1. Общее снижение ввозных пошлин, при этом их средневзвешенная ставка составила 10–11% вместо сложившейся к 2000 г. ставке 13–15%.

2. Общая унификация ставок. Вместо действовавших 6 двадцатилетних ставок сохранились 4 (5, 10, 15 и 20%). Максимальные размеры ставок были сохранены только как исключение для очень немногих товаров — автомобилей (25%), сахара и табачных изделий (30%).

3. Унификация ставок внутри однородных групп товаров.

4. Удешевление импорта продовольствия, в том числе не производимого в России, для поддержания конкурентной среды и покупательной способности населения.

5. Снижение пошлин (при необходимости до нулевых значений) на технологическое оборудование, не имеющее отечественных аналогов, ряд полуфабрикатов и комплектующих изделий, что должно снизить издержки в промышленности и оживить деловую активность, ускорить реконструкцию, модернизацию и новое строительство промышленных предприятий.

Дальнейшее изменение ставок таможенного тарифа будет связано с завершением переговоров о присоединении России к ВТО.

*Вывозные таможенные пошлины* не характерны для развитых стран с рыночной экономикой. Однако в России вывозные пошлины применялись 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.

Применение вывозных пошлин в России связано 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 цены на соответствующих мировых товарных рынках в свободно конвертируемой валюте.

В начале 90-х гг. на внутреннем рынке ощущалась острая нехватка всех товаров, а цены на многие товары еще дотиrowались государством. Поэтому в 1992–1993 гг. вывозные пошлины охватывали до 79% российского экспорта. Ими облагались не только сырье и топливо, но и продовольствие, алкоголь, промышленные полуфабрикаты, авиационная техника. В связи с изменением ситуации на внутреннем рынке (его насыщение товарами, либерализация цен) в 1994–1996 гг. шел процесс, с одной стороны, снижения ставок вывозных пошлин и, с другой стороны, сокращения списка облагаемых такими пошлинами товаров. Последними были отменены (с середины 1996 г.) вывозные пошлины на главные товары российского экспорта — нефть и нефтепродукты.

С начала 1999 г. в связи с кризисной экономической ситуацией вновь были установлены вывозные пошлины почти 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 и нефтепродукты связываются с уровнем цен на мировом рынке на эти товары и изменяются в зависимости от мировых цен. Вывозные пошлины в 2007 г. распространялись на всех партнеров по внешней торговле, за исключением членов Таможенного союза — России, Белоруссии, Казахстана, Киргизии и Таджикистана (с октября 2000 г. — Евразийское экономическое сообщество). В конце 2007 г. вывозная пошлина на сырую нефть составляла 205 долл. за тонну.

Кроме ввозных и вывозных таможенных пошлин к таможенным платежам в соответствии с Таможенным кодексом РФ относятся:

- НДС, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию РФ;
- акциз, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию РФ;
- таможенные сборы.

В 2003 г. ставка НДС в России составляла 20%, в 2004 г. она была снижена до 18%.

### 12.3. МЕТОДЫ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Нормативная база внешней торговли Российской Федерации позволяет применять весь спектр нетарифных ограничений, принятых в мировой практике. Однако не все они в полной мере реально применяются в России.

В соответствии с Законом РФ «О таможенном тарифе» и Федеральным законом от 8 декабря 2003 г. № 165-ФЗ «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» в целях защиты экономических интересов России к ввозным товарам могут применяться *особые виды пошлин: специальные, антидемпинговые, компенсационные.*

Они могут использоваться в случаях, когда иностранные товары ввозятся в количествах и на условиях, которые наносят ущерб отечественным производителям аналогичных 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. Применение особых видов пошлин требует специального расследования и решения правительства по каждому конкретному случаю. Однако антидемпинговые расследования и антидемпинговые пошлины в России используются в недостаточной мере, хотя по ряду товаров имеются основания для их осуществления и создана соответствующая нормативная база.

Главными формами нетарифных ограничений в России в настоящее время являются:

- количественные ограничения (квотирование);
- лицензирование ввоза и вывоза отдельных товаров;
- наблюдение за экспортом и (или) импортом отдельных видов товаров;
- исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров.

Эволюция *количественных ограничений (квотирования)* происходила в том же направлении, что и эволюция вывозных пошлин до их отмены в 1996 г. (позднее, как уже отмечалось, вывозные пошлины начали использоваться вновь). В 1994 г. количественные ограничения и другие нетарифные методы регулирования охватывали от  $\frac{2}{3}$  до  $\frac{3}{4}$  российского экспорта. Существовал специальный режим вывоза так называемых стратегически важных сырьевых товаров (СВСТ). Право вывозить товары, включенные в эту категорию, имели только фирмы-спецэкспортеры, которые проходили

обязательную регистрацию в тогдашнем Министерстве внешнеэкономических связей. Однако с 1995 г. система СВСТ и спецэкспортеров была отменена. С этого времени количественные ограничения ввоза и вывоза начали вводиться в целях выполнения международных обязательств России (в частности, в случаях добровольного ограничения экспорта в порядке реализации международных соглашений, противодействующих падению мировых цен (например, алюминия), а также в случаях введения квот на ввоз российских товаров по соглашениям с ЕС или США).

В настоящее время в соответствии с Федеральным законом «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» импорт и экспорт товаров в России осуществляется без количественных ограничений. Однако Правительство РФ может вводить (и на практике вводит) такие ограничения (квоты) в следующих случаях:

- временные ограничения или запреты экспорта товаров для предотвращения либо уменьшения критического недостатка на внутреннем рынке РФ продовольственных или иных товаров, которые являются существенно важными для внутреннего рынка страны (при этом перечень такого рода существенно важных товаров определяется Правительством РФ);
- ограничения импорта сельскохозяйственных товаров или водных биологических ресурсов, ввозимых в РФ в любом виде, если необходимо:

а) сократить производство или продажу аналогичного товара российского происхождения;

б) сократить производство или продажу товара российского происхождения, который может быть непосредственно заменен импортным товаром, если в РФ не имеется значительного производства аналогичного товара;

в) снять с рынка временный излишек аналогичного товара российского происхождения путем предоставления имеющегося излишка такого товара некоторым группам российских потребителей бесплатно или по ценам ниже рыночных;

г) ограничить производство продуктов животного происхождения, производство которых зависит от импортируемого в Российскую Федерацию товара, если производство в РФ аналогичного товара является относительно незначительным.

При принятии решения о введении соответствующей квоты Правительство РФ определяет метод распределения квоты и уста-



навливает порядок проведения конкурса или аукциона. Распределение квоты основывается на равноправии участников внешнеторговой деятельности в отношении получения квоты и их недискриминации по признакам формы собственности, места регистрации или положения на рынке.

Гораздо шире в сфере внешней торговли товарами применяется *лицензирование*. Оно в соответствии с Федеральным законом «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» устанавливается в следующих случаях:

1) введение временных количественных ограничений экспорта или импорта отдельных видов товаров;

2) реализация разрешительного порядка экспорта и/или импорта 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;

3) предоставление исключительного права на экспорт и/или импорт отдельных видов товаров;

4) выполнение Российской Федерацией международных обязательств.

*Наблюдение за экспортом и/или импортом отдельных видов товаров* устанавливается как временная мера в целях мониторинга динамики их экспорта и (или) импорта. Наблюдение за экспортом и (или) импортом отдельных видов товаров осуществляется посредством выдачи разрешений на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров.

*Исключительное право на экспорт и/или импорт отдельных видов товаров*. Как зафиксировано в Федеральном законе «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», перечни отдельных видов товаров, на экспорт и/или импорт которых предоставляется исключительное право, а также организации, которым предоставляется это исключительное право, определяются федеральными законами.

Кроме отмеченных методов нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности на практике применяются и *технические барьеры*, связанные с тем, что ввозимые на территорию РФ товары должны соответствовать техническим, фармакологическим, санитарным, ветеринарным, фитосанитарным и экологическим стандартам и требованиям, установленным в Российской Федерации.

На практике в России в совокупности нетарифных методов регулирования внешнеторговой деятельности используются и *финансовые методы*, в частности обязательная продажа части валютной выручки экспортерами-резидентами на внутреннем валютном рынке РФ. Как зафиксировано в Федеральном законе РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10 декабря 2003 г., обязательная продажа части валютной выручки резидентов осуществляется в размере 30% суммы валютной выручки, если иной размер не установлен Центральным банком РФ. Центральный банк РФ вправе устанавливать иной размер обязательной продажи части валютной выручки указанных резидентов, но не свыше 30% ее суммы.

В целом же, как отмечено в Федеральном законе «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», внешняя торговля товарами, услугами и интеллектуальной собственностью может ограничиваться мерами валютного регулирования или валютного контроля в соответствии со статьями Соглашения МВФ и с законодательством Российской Федерации.

#### **12.4. МЕРОПРИЯТИЯ, СОДЕЙСТВУЮЩИЕ РАЗВИТИЮ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Российское законодательство, регулирующее внешнеторговую деятельность, наряду с защитными мерами в отношении национального рынка и отечественных производителей предусматривает и государственное содействие развитию внешнеторговой деятельности. В Федеральном законе «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» к числу мероприятий, содействующих развитию внешнеторговой деятельности, относятся:

- 1) кредитование участников внешнеторговой деятельности;
- 2) функционирование систем гарантий и страхования экспортных кредитов;
- 3) организация торговых выставок и ярмарок, специализированных симпозиумов и конференций и участие в них;
- 4) проведение кампаний (в том числе рекламных) по продвижению российских товаров, услуг, интеллектуальной собственности на мировые рынки.

Существенную роль в содействии развитию внешнеторговой деятельности, прежде всего стимулированию экспорта, должно сыграть информационное обеспечение внешнеторговой деятельности. Речь идет как об информационном обеспечении самих рос-

сийских производителей и фирм-экспортеров, а также российских импортеров о развитии соответствующих мировых товарных рынков, их конъюнктуре, так и иностранных партнеров (и действующих, и потенциальных) о возможностях, структуре и конъюнктуре российского рынка.

Как отмечается в Федеральном законе «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», Правительство РФ принимает меры по созданию благоприятных условий для доступа российских лиц на рынки иностранных государств и вступает в этих целях в двусторонние и многосторонние переговоры, заключает международные договоры, а также участвует в создании и деятельности международных организаций и межправительственных комиссий, которые могут содействовать развитию внешнеэкономических связей России.

Существенное значение имеет обеспечение дипломатической поддержки внешнеторговой деятельности в России. Обеспечивать внешнеэкономические связи РФ в иностранных государствах должны дипломатические представительства и консульские учреждения России, а также созданные на основании международных договоров торговые представительства РФ.

В поддержке и стимулировании экспортеров должны эффективно взаимодействовать государственные и коммерческие структуры, причем роль государства особенно велика в создании благоприятных условий для экспорта сложной машинотехнической продукции, включая комплектное оборудование и связанное с ним техническое содействие в виде проектно-строительных услуг. В обязанность 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 страны в целом.

В настоящее время государственная политика поощрения экспорта и развития экспортного производства, соответствующего научно-техническому, кадровому и производственному потенциалу России, находится в начальной стадии. Свою роль в реализации такой политики могли бы сыграть федеральные и региональные программы развития внешнеторговой (внешнеэкономической) деятельности.

Формирование системы поддержки экспорта тесно связано с необходимостью модернизации экспортного потенциала страны. В модернизации нуждаются все или большинство отраслей реаль-

ного сектора экономики, но с точки зрения поощрения экспорта неотложной задачей представляется выделение приоритетных экспортноориентированных отраслей и создание для них преимущественных условий развития, что соответствует и мировой практике. Известно, что в настоящее время ведущую роль в экспорте России занимают отрасли ТЭК, которым принадлежит и основная роль в формировании доходов бюджета. Конкуренентоспособность российской нефти и природного газа на мировом рынке несомненна. Государственная поддержка ТЭК лежит в сфере налогообложения, привлечения иностранных инвестиций, включая соглашения о разделе продукции.

Иначе стоит вопрос о поддержке экспортного потенциала машиностроения, предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК). Предприятия ОПК приватизированы в наименьшей степени, больше других отраслей зависят от государственных заказов и, соответственно, сильнее всего пострадали от их сокращения, неполной и несвоевременной оплаты. Здесь производство экспортной продукции могло бы стимулироваться помимо размещения государственных заказов предоставлением государственных кредитов, гарантий по привлекаемым предприятиями иностранных кредитов (там, где такое привлечение 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. Задача поддержки российского экспорта возложена на созданный в 2006 г. банк ВТБ и Государственную корпорацию «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». В Федеральном бюджете предусматривается выделение средств на поддержку экспорта по специальным программам. Агентом правительства в сфере финансовой поддержки является Государственный специализированный экспортно-импортный банк (ЗАО «Росэксимбанк»). Что касается страхования экспортных кредитов, принятого во многих странах, то его введение требует определенных изменений в действующем страховом законодательстве.

Банковское кредитование экспорта и импорта различается по технике предоставления заемщику (участнику экспортно-импорт-

ных операций) и по форме. Банки предоставляют экспортные, финансовые и валютные кредиты. К сожалению, отечественные банки еще не могут конкурировать по объемам предоставленных экспортных кредитов с иностранными банковскими институтами, располагающими значительными средствами и накопленным опытом кредитования внешней торговли. В российском банковском сообществе, пожалуй, только Сбербанк, Внешторгбанк и Внешэкономбанк по объему своих портфелей торговых кредитов в настоящее время могут конкурировать с иностранными банками, представленными в России своими дочерними структурами.

Для успешной конкуренции российских товаропроизводителей на мировом рынке нашим участникам внешнеэкономических отношений зачастую приходится предоставлять своим иностранным покупателям отсрочку платежа за экспортируемый товар. Помимо увеличения риска российских компаний это вынуждает последних отвлекать из оборота значительные средства, серьезно осложняя финансовое состояние. При этом риски могут быть связаны как с особенностями страны импортера, так и с состоянием дел в самой фирме-импортере. В подобных условиях большинство российских экспортеров, за исключением небольшой группы крупнейших компаний, сталкиваются с проблемой так называемого предэкспортного финансирования. При этом необходимо отметить, что даже наиболее мощные российские компании нуждаются в подобных банковских продуктах. У предприятий просто не хватает средств, чтобы произвести товар, необходимый иностранным покупателям. К тому же последние предпочитают оплачивать российские товары, как правило, после их поставки.

Выходом для российских предприятий является использование такого банковского инструмента, как *форфейтинг* (*форфетирование*), который представляет собой продажу форфейтору (специальной компании) денежных требований, как правило, гарантированных банком импортера и вытекающих из поставки товаров или оказания услуг, без права обратного требования (регресса) к продавцу.

Отличительной особенностью форфейтинговой сделки являются ее сроки — от 180 дней до 10 лет и значительные расходы, связанные с уплатой повышенного банковского процента и различных комиссий, поскольку форфейтор принимает на себя серьезный кредитный риск. Однако, несмотря на то что данный банковский инструмент довольно дорог, в России он имеет значительные перспективы, так как отечественные кредитные ресурсы в целом до-

статочны дороги по сравнению с западными. При этом для экспортера более привлекательным является вариант предэкспортного финансирования с помощью форфейтинга, в котором могут принимать активное участие и российские финансовые институты, имеющие кредитные линии на Западе.

В настоящее время отечественные банки, а также инвестиционные и финансовые компании пытаются разрабатывать новые или адаптировать известные технологии стимулирования внешней торговли.

Российские компании стремятся использовать преимущества как традиционных, так и сравнительно новых инструментов на рынке внешнеторговых кредитов. Использование возможностей, предоставляемых современной индустрией торгового кредита, будет способствовать не только эффективному развитию внешней торговли России, ее экспортоориентированных отраслей, расширению экспортных рынков, но и более эффективной интеграции в мировую финансовую систему.

Важное место в государственной поддержке экспорта займет создание системы экспортного сопровождения российских экспортеров. Государство, в том числе и на самом высоком уровне, начинает нелегкую работу по продвижению российских товаров на новые рынки, например в страны АТЭС, и по возвращению на потерянные рынки стран Центральной и Восточной Европы, Кубы, Монголии, Ирака и др. Поддерживается активность российских фирм по участию в тендерах на осуществление крупных инвестиционных проектов, в том числе на модернизацию и достройку предприятий, созданных или начатых ранее 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.

Россия активно участвует в заключительном раунде многосторонних переговоров о вступлении в ВТО, преследуя цели устранения дискриминации российских товаров на мировом рынке. При этом решаются проблемы приведения законодательства страны в соответствие с требованиями ВТО, включая процедуры разрешения споров и порядок применения нетарифных ограничений и защитных мер, снижения барьеров для участников внешнеторговой деятельности и инвесторов.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какие федеральные законы РФ составляли к началу 2004 г. основу российского законодательства во внешней торговле?
2. В каких случаях в соответствии с Федеральным законом «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» Правительство России может вводить ответные меры во внешней торговле?
3. Какие основные функции выполняют таможенные органы Российской Федерации?
4. Как учитывается фактор страны происхождения товара при формировании ввозных пошлин в России?
5. Что является основой для установления внешнеторговых режимов России по отношению к конкретным странам в ситуации, когда РФ еще не является членом ВТО?
6. На каком уровне установлены в России преференциальные пошлины для развивающихся стран?
7. Охарактеризуйте основные причины введения, отмены, а затем снова введения вывозных пошлин в России в период с начала 90-х гг.
8. Что еще относится к таможенным платежам в Таможенном кодексе РФ кроме ввозных и вывозных таможенных пошлин?
9. В каких случаях в соответствии с Федеральным законом «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» Правительство РФ может вводить во внешней торговле количественные ограничения (квоты)?
10. Какие финансовые методы регулирования внешней торговли применяются в настоящее время в России?
11. В чем состоят возможности и одновременно сложности применения в российской внешнеторговой практике такого банковского инструмента, как форфейтинг (форфетирование)?

## РАЗДЕЛ IV

### МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ

#### ГЛАВА 13

### МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ В ОБЩЕЙ СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

---

#### 13.1. УСЛУГИ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ. КЛАССИФИКАЦИЯ УСЛУГ

*Услуги (services)* представляют собой комплекс многообразных видов деятельности и коммерческих занятий, связанных с удовлетворением широкой совокупности потребностей людей. В разработанном ЮНТКАД и Мировым банком справочнике «Либерализация международных транзакций с услугами» дается следующее определение услуг: услуги — изменение в положении институциональной единицы, которое произошло в результате действий и на основе взаимного соглашения с другой институциональной единицей.

Нетрудно видеть, что это чрезвычайно широкое определение, охватывающее многообразный круг операций. Поэтому можно различать понятие услуг в широком и узком смысле слова. В широком смысле услуги — это комплекс разнообразных видов деятельности и 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.

Хотя услуги традиционно рассматриваются как так называемый «третичный сектор» экономики, на них к настоящему времени приходится уже  $\frac{2}{3}$  мирового ВВП. Они абсолютно преобладают в экономике США и других промышленно развитых государств (в пределах 70–80% ВВП), а также и в большинстве развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Удельный вес услуг в ВВП РФ в 2005 г. составлял 55,5%.



Услуги имеют ряд существенных отличий от товара в его материальном выражении:

1) они, как правило, неосязаемы. Эта неосязаемость и «невидимость» большинства видов услуг является нередко основанием для того, чтобы называть внешнюю торговлю ими невидимым (*invisible*) экспортом и импортом;

2) услуги неотделимы от своего источника;

3) их производство и потребление, как правило, неразрывны;

4) для них характерны непостоянство качества, изменчивость и несохраняемость.

Количество услуг, их роль в экономике и международной торговле быстро растет, прежде всего в результате НТП, роста международных экономических связей в целом, повышения доходов и платежеспособности населения во многих странах мира. Поскольку услуги неоднородны, существует несколько их классификаций.

Классификация услуг, основанная на Международной стандартизированной промышленной классификации, принятой ООН, включает:

1) коммунальные услуги и строительство;

2) оптовую и розничную торговлю, рестораны и гостиницы;

3) транспортировку, хранение и связь, а также финансовое посредничество;

4) оборону и обязательные социальные услуги;

5) образование, здравоохранение и общественные работы;

6) прочие коммунальные, социальные и личные услуги.

Большая часть услуг по этой классификации производится и потребляется внутри страны и не может быть объектом международной торговли.

Классификация МВФ, применяемая при составлении платежного баланса, включает следующие виды услуг, связанные с платежами между резидентами и нерезидентами: 1) транспорт; 2) поездки; 3) связь; 4) строительство; 5) страхование; 6) финансовые услуги; 7) компьютерные и информационные услуги; 8) роялти и лицензионные платежи; 9) другие бизнес-услуги; 10) личные, культурные и рекреационные услуги; 11) правительственные услуги.

С точки зрения движения факторов производства услуги делятся на *факторные* (*factor services*), возникающие в связи с международным (межстрановым) перемещением факторов производства, прежде всего капитала и рабочей силы, и *нефакторные* услуги (*non-factor services*) — остальные виды услуг (транспорт, путешествия и прочие нефинансовые услуги).

К настоящему времени изменились подходы, связанные с делением услуг в международной торговле на *торгуемые* и *неторгуемые*. Подписание Генерального соглашения о торговле услугами (ГАТС) явилось результатом не только согласования позиций различных стран по вопросам международной торговли услугами, но и появления новых теоретических и практических подходов к пониманию характера международной торговли услугами. Ранее теоретики и практики делили услуги на торгуемые и неторгуемые в международной торговле по принципу так называемого трансграничного обмена услугами, т.е. такого обмена, при котором производитель и потребитель услуги находились по разные стороны таможенной границы, а обмениваемая услуга эту границу пересекала (по аналогии с торговлей «обычными» товарами). Примерами такого рода трансграничного обмена услугами являются почтовые или телекоммуникационные услуги. Те услуги, которые осуществлялись без такого трансграничного обмена, считались неторгуемыми. Однако в ходе подготовки соглашения ГАТС был сформулирован новый подход к международному обмену услугами, в соответствии с которым этот обмен может быть осуществлен следующими основными способами:

1. Услуга перемещается через таможенную границу так же, как и «обычный» товар, когда производитель и потребитель находятся по разные стороны таможенной границы.
2. Иностранный производитель услуги сам перемещается на территорию страны, где расположен ее потребитель.
3. Иностранный потребитель услуги перемещается на территорию страны, где производится услуга.
4. Через таможенную границу перемещаются физические лица — резиденты одного государства, производящие и/или потребляющие услуги в другом государстве (т.е. имеет место комбинация второго и третьего способов международной торговли услугами).

В результате таких новых теоретических подходов в категорию торгуемых (в международной торговле) услуг перешли большинство видов производимых услуг. В связи с этим новый смысл приобрели некоторые понятия, касающиеся экспорта и импорта услуг. Так, например, экспорт товаров на зафрахтованном иностранном судне означает «экспорт товаров на транспортных импорт-услугах». Туристическая фирма России, отправляющая российских туристов за границу, осуществляет при этом импорт туристических услуг, а фирма, принимающая иностранных туристов, экспортирует туристические услуги.

тические услуги. Российский профессор, преподающий в зарубежном университете и переводящий часть своего дохода в Россию, является экспортером интеллектуальных, образовательных услуг.

В ходе международных переговоров в рамках ГАТТ/ВТО учитывается более 160 видов услуг, разбитых на 12 секторов:

- 1) деловые услуги (46 отраслевых видов услуг);
- 2) услуги связи (25 видов);
- 3) строительные и инжиниринговые услуги (5 видов);
- 4) дистрибьюторские услуги (5 видов);
- 5) общеобразовательные услуги (5 видов);
- 6) услуги по защите окружающей среды (4 вида);
- 7) финансовые услуги, включая страхование (17 видов);
- 8) услуги по охране здоровья и социальные услуги (4 вида);
- 9) туризм и путешествия (4 вида);
- 10) услуги в области организации досуга, культуры и спорта (5 видов);
- 11) транспортные услуги (33 вида);
- 12) прочие услуги.

ГАТС в рамках ВТО классифицирует международную торговлю услугами по способу их предоставления. При этом выделяются: 1) трансграничная торговля услугами; 2) передвижение потребителя в страну, где потребляется услуга (потребление за рубежом); 3) учреждение коммерческого присутствия в стране, где должна оказываться услуга; 4) временное перемещение физических лиц в другую страну для предоставления услуги. Наибольший объем услуг (в сумме около 80%) приходится на первый и третий способы.

Международная финансовая статистика МВФ публикуется по трем группам услуг: 1) транспортные услуги, 2) туризм и 3) другие частные услуги.

### **13.2. ДИНАМИКА И СТРУКТУРА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ УСЛУГАМИ**

Многие виды услуг могут быть объектами международной торговли. Торговля услугами представляет собой нетоварные коммерческие сделки. В отличие от торговли товарами экспорт или импорт услуг не обязательно означает пересечение ими таможенной границы. Услуга может быть оказана нерезиденту внутри таможенной территории данной страны, в этом случае сделка будет считаться международной. Как и платежи по экспорту и импорту товаров, международная торговля услугами отражается в платеж-

ном балансе. Как зафиксировано в «Бизнес-путеводителе в ГАТС» 1999 г. (*Business Guide to the GATS*), услуга становится предметом международной торговли в том случае, если производитель услуги и ее покупатель — это физические или юридические лица — резиденты разных стран независимо от места совершения сделки между ними.

Международный экспорт услуг растет быстрее международного экспорта товарами. Экспорт услуг составлял в 1980 г. 402 млрд долл., а в 2006 г. он составил (по данным ВТО) 2710 млрд долл., т.е. вырос более чем в 6 раз. Доля экспорта услуг в совокупной международной торговле товарами и услугами составляет 18–20%. Этот показатель в целом растет, и к 2015 г., по оценкам ИМЭМО РАН, он может составить до 30% совокупной международной торговли.

По данным ВТО, российский экспорт коммерческих услуг в 2006 г. составил 30 млрд долл. (1,1% мирового экспорта коммерческих услуг, 25-е место). Для сравнения: в 2002 г. доля России составляла 0,8% мирового экспорта услуг, 29-е место среди ведущих стран — экспортеров услуг. Импорт коммерческих услуг России, по данным ВТО, в 2006 г. составлял 45 млрд долл., 1,7% мирового импорта услуг, что означало 16-е место среди ведущих стран — импортеров коммерческих услуг. Для сравнения: в 2002 г. аналогичные показатели составляли 21,5 млрд долл., 1,4% мирового импорта коммерческих услуг и 20-е место среди ведущих стран — импортеров коммерческих услуг. Таким образом, Россия более активно включается в мировой рынок услуг, хотя ее удельный вес на нем остается незначительным.

К числу причин, обуславливающих динамичный рост международной торговли услугами, можно отнести:

- НТП и связанные с ним кардинальные сдвиги в международном разделении труда (при этом растут не только масштабы производства услуг, но и их многообразие);
- рост общей открытости национальных экономик, в результате чего все большая часть услуг становится объектом международной торговли;
- изменение структуры потребления населения современного мира, которое все больше ориентируется на потребление услуг;
- переход ведущих стран современного мира, а вслед за ними и других стран к современному «новому информационному

обществу», в основе которого лежит рост потребления услуг, особенно информационных;

- растущая взаимосвязанность международной торговли различными видами услуг (многие из которых реализуются вместе — «в одном пакете»).

В целом же международная торговля услугами по своим абсолютным масштабам еще отстает от международной торговли товарами. К причинам этого можно отнести следующее:

1. Основная часть услуг (особенно услуг со стороны государственных организаций) реализуется внутри стран (это хорошо видно при сопоставлении данных о долях услуг в ВВП отдельных стран и данных о доле услуг в международной торговле).

2. Торговля услугами по мере своего развития требует все более высокого технического оснащения. Однако этот уровень (особенно в области телекоммуникационных, информационных, транспортных, туристических услуг) был достигнут относительно недавно.

3. В либерализации международной торговли товарами в последние годы были достигнуты значительно большие успехи, чем в международной торговле услугами. Сдвиги, которые были достигнуты ГАТТ, а затем ВТО, относились прежде всего к торговле товарами (режим наибольшего благоприятствования, благоприятные условия доступа на внутренние рынки, национальный режим). Услуги же (кроме урегулирования на международном уровне некоторых транспортных и туристических проблем) длительное время оставались в компетенции национальных правительств и не были объектом многостороннего регулирования международной торговли.

Однако одной из наиболее важных характеристик современной мировой торговли является очень динамичный рост экспорта и импорта услуг. Многие специалисты полагают, что официально публикуемые данные об объемах международной торговли услугами занижают действительный стоимостный объем реализуемых в международной торговле услуг. К причинам этого фактического занижения относятся:

- занижение оценки расходов туристов за рубежом;
- услуги нередко представляются в комплекте с реализуемыми за рубежом товарами (а стоимость услуг при этом часто фиксируется как часть стоимости товара), вообще в подобной ситуации бывает довольно сложно разделить собственно стоимость товара и стоимость услуг;

- услуги составляют довольно значительную часть внутрифирменного обмена в рамках ТНК, а учитывая то, что продажа как товаров, так и услуг в них осуществляется по так называемым трансфертным ценам (которые нередко сознательно занижаются), то стоимостная оценка реализуемых при этом услуг также оказывается заниженной;
- занижается и оценка банковских и страховых услуг, поскольку иногда доходы по этим операциям реинвестируются (вкладываются) в тех же зарубежных странах, где они и были получены.

В целом же полнота и достоверность статистического учета международной торговли услугами остается одной из сложных и до конца не решенных проблем международной статистики.

В *отраслевой структуре (по основным видам услуг) экспорта услуг* до начала 80-х гг. преобладали транспортные услуги, однако в последующие десятилетия они уступили первенство «другим частным услугам» и туризму, которые развивались гораздо быстрее. В начале XXI столетия «другие частные услуги» вполне обоснованно заняли 1-е место в экспорте услуг (около 45%), поскольку в их состав входят, в частности, такие динамично развивающиеся виды услуг, как финансовые, информационные, коммуникационные, консультационные услуги.

У России структура экспорта услуг в настоящее время выглядит следующим образом: 22,3% — туризм, 37,1% — транспортные услуги и 40,6% — прочие частные услуги.

Изменяется и *географическая структура международной торговли услугами*.

Международный обмен услугами осуществляется прежде всего внутри группы промышленно развитых стран. Тенденция в международной торговле услугами, как и в международной торговле товарами, состоит, с одной стороны, в превалировании, а с другой — в постепенном сокращении удельного веса этой группы стран в торговле услугами (до 70% в конце 90-х гг.) в результате активизации в сфере услуг новых индустриальных стран и других развивающихся государств.

По объемам торговли услугами с растущим отрывом от других государств лидируют США (14,3% мирового экспорта и 11,7% мирового импорта услуг в 2006 г., по данным ВТО). На США приходится максимальный объем торговли услугами по каналам ТНК. Характерно при этом, что США с их традиционным дефицитом (отрицательным сальдо) во внешней торговле товарами, имеют

значительное положительное сальдо во внешней торговле услугами. По объему экспорта услуг после США следуют Великобритания, Германия, Франция, Япония.

В отличие от США Германия, Япония, Канада и Китай больше ввозят услуги, чем их вывозят, т.е. являются нетто-импортерами услуг. У большинства развивающихся стран — отрицательное сальдо во внешней торговле услугами.

Россия — нетто-импортер коммерческих услуг. По данным ВТО, отрицательное сальдо России по услугам составляло в 2006 г. 15 млрд долл. В связи с ростом импорта услуг отрицательное сальдо по услугам увеличивается.

Можно говорить о специализации национальных экономик на экспорте услуг в системе международного разделения труда. В промышленно развитых странах это прежде всего финансовые, телекоммуникационные, информационные, деловые услуги, передовые технологии, а также услуги по образованию, здравоохранению и туризму. Некоторые развивающиеся страны также специализируются на производстве и предоставлении услуг — туристических (Турция, Египет, Таиланд и др.), транспортных (Египет, Панама и другие государства так называемого «открытого судового реестра»), финансовых (офшорные центры Карибского моря и островов Тихого океана). Возрастает роль в международной торговле услугами новых индустриальных государств, Китая и ряда других государств. Россия является нетто-экспортером транспортных услуг и имеет здесь перспективы использования своего евразийского положения для организации транзита, перспективно развитие услуг в области высоких технологий и международного туризма.

### **13.3. ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МЕЖДУНАРОДНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТОРГОВЛИ УСЛУГАМИ**

Ранее, когда масштабы международной торговли услугами были незначительны, спектр реализуемых в ней услуг был весьма ограниченным и неразвитым, а основными субъектами международной торговли услугами были, как правило, малые и средние фирмы, проблемы ее регулирования не стояли так остро, как в современных условиях. Очень динамичный (по сути — взрывной) рост международной торговли услугами, резкое расширение спектра реализуемых услуг существенно изменили ситуацию. Кроме того, появление на международном рынке услуг в качестве его субъектов ТНК привело к тому, что диверсификация их деятельности в сфере услуг начала, по существу, «размывать границы»

между отдельными видами услуг. Возникли противоречия между ТНК, действующими в сфере услуг, и национальными правительствами (особенно в области предоставления финансовых, информационных и некоторых других услуг). В связи с этим весьма актуальными стали проблемы государственного и международного регулирования международной торговли услугами.

В целом в современных условиях существенными остаются роль государств в сфере услуг и двусторонние договоры между ними в данной сфере. Сохранение существенной роли государств в международной торговле услугами, регулирующего и контролирующего воздействия со стороны государств на международную торговлю услугами связано со следующими обстоятельствами:

1. Услуги остаются одним из основных направлений общей социально-экономической политики любого государства.

2. Государство обязано решать проблемы защиты интересов своих граждан — потребителей услуг (недобросовестная конкуренция в сфере услуг, проблемы защиты общественной морали и нравственности и т.д.).

3. Государство решает проблемы платежного баланса страны, движения денежных потоков, для которых международная торговля услугами имеет существенное значение.

4. Государство должно рационально сочетать решение проблем протекционизма по отношению к отечественным производителям услуг и обеспечения условий для развития международной конкуренции, а также проводить соответствующую ценовую и антимонопольную политику в сфере услуг.

Система регулирования государствами международной торговли услугами включает:

- различные формы таможенного контроля;
- различные формы ограничения деятельности иностранных фирм в сфере услуг (вплоть до их дискриминации);
- осуществление контроля за ценами (или тарифами) на услуги;
- использование системы стандартов в области услуг, действующих в данных странах;
- лицензирование отдельных видов услуг.

К основным группам ограничений деятельности иностранных фирм в области услуг, применяемых в некоторых странах, можно отнести:

- общие ограничения, касающиеся движения товаров, услуг, капитала, рабочей силы и информации;



- ограничения, связанные с прямыми иностранными инвестициями (в том числе направляемыми и в сферу услуг);
- запрет иностранным фирмам реализовать определенные виды услуг (например, в некоторых странах иностранным фирмам запрещено осуществлять прямое личное страхование граждан);
- ограничения, связанные с регламентированием государством определенного порядка использования иностранной рабочей силы и услуг, которые предоставляются отечественными фирмами;
- ограничение различных видов государственной помощи (включая субсидирование со стороны государства и государственные закупки), а также особые требования по ведению финансовой и бухгалтерской отчетности, которые предъявляются к иностранным компаниям.

Реализация различных форм и методов регулирования международной торговли услугами в различных странах связана с принятием и использованием соответствующих нормативно-правовых актов, касающихся международной торговли услуг в целом и/или ее отдельных сегментов.

Так, в Российской Федерации основные общие положения по государственному регулированию внешнеторговой деятельности в области внешней торговли услугами определены в Федеральном законе от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». В данном законе указаны основные способы осуществления внешней торговли услугами:

- с территории РФ на территорию иностранного государства;
- с территории иностранного государства на территорию РФ;
- на территории РФ иностранному заказчику услуг;
- на территории иностранного государства российскому заказчику услуг;
- российским исполнителем услуг, не имеющим коммерческого присутствия на территории иностранного государства, путем присутствия его или уполномоченных действовать от его имени лиц на территории иностранного государства;
- иностранным исполнителем услуг, не имеющим коммерческого присутствия на территории РФ, путем присутствия его или уполномоченных действовать от его имени иностранных лиц на территории Российской Федерации;

- российским исполнителем услуг путем коммерческого присутствия на территории иностранного государства;
- иностранным исполнителем услуг путем коммерческого присутствия на территории РФ.

Таким образом, в Законе предусмотрены все возможные варианты способов осуществления внешней торговли услугами.

Предусмотрено также положение о *национальном режиме* в отношении внешней торговли услугами. Иными словами, в законе зафиксировано положение о том, что иностранным исполнителям услуг может быть предоставлен режим не менее благоприятный, чем режим, предоставляемый аналогичным российским исполнителям услуг и оказываемым ими на территории России услугам. Режим считается менее благоприятным, если он изменяет условия конкуренции в пользу российских исполнителей услуг или оказываемых ими на территории РФ услуг по сравнению с аналогичными иностранными исполнителями услуг или оказываемыми ими услугами.

В Законе отмечается, что в соответствии с международными договорами Российской Федерации и федеральными законами исходя из национальных интересов могут вводиться меры, затрагивающие внешнюю торговлю услугами, если эти меры:

- необходимы для соблюдения общественной морали или правопорядка;
- необходимы для охраны жизни или здоровья граждан, окружающей среды, жизни или здоровья животных и растений;
- необходимы для выполнения международных обязательств РФ;
- необходимы для обеспечения обороны страны и безопасности государства;
- необходимы для обеспечения целостности и стабильности финансовой системы, защиты прав и законных интересов инвесторов, вкладчиков, держателей полисов, исполнителей финансовых услуг;
- направлены на обеспечение равного или эффективного установления или сбора налогов в отношении иностранных исполнителей услуг и/или способов оказания услуг;
- являются мерами по реализации положений договора об избежании двойного налогообложения;
- необходимы для обеспечения соблюдения не противоречащих положениям данного Федерального закона норматив-

ных правовых актов РФ, касающихся в том числе предотвращения и расследования преступления, а также судопроизводства и исполнения судебных решений в отношении этих преступлений; предотвращения недобросовестной практики или последствий невыполнения договоров, предметом которых является оказание услуг; защита от вмешательства в частную жизнь отдельных лиц в отношении обработки и распространения сведений личного характера и защиты конфиденциальной информации о личности и личных счетах.

При этом в данном Законе отмечается, что указанные меры не должны приниматься или применяться способом, являющимся средством произвольной или необоснованной дискриминации государств, либо представлять собой скрытые ограничения внешней торговли услугами. Положения данной статьи закона могут не применяться в отношении услуг, иностранных исполнителей услуг из иностранных государств или групп иностранных государств, с которыми у Российской Федерации нет взаимных договорных обязательств о предоставлении режима не менее благоприятного, чем режим, предоставляемый иным государствам или группам государств.

В течение достаточно продолжительного времени международная торговля услугами регулировалась на двусторонней основе (между государствами, а также между государствами и иностранными фирмами, работающими в сфере услуг). Затем появились формы многостороннего регулирования, и регулирование международной торговли услугами перешло на региональный уровень.

В тех сегментах мирового рынка услуг, где страны между собой уже давно взаимодействуют, были созданы и действуют специализированные международные организации. К их числу можно отнести, например, Международную организацию гражданской авиации — ИКАО (*ICAO — International Civil Aviation Organization*), Всемирную туристскую организацию (*WTO — World Tourist Organization*), Международную морскую организацию — ИМО (*IMO — International Maritime Organization*). В рамках ИКАО осуществляется унификация правил полетов и эксплуатации воздушного транспорта, аэродромов и т.д. Всемирная туристская организация определяет нормы и стандарты содержания гостиниц, ресторанов и другие вопросы обслуживания туристов. ИМО решает вопросы безопасности на море, загрязнения моря и т.д.

Ярким примером успешного регулирования международной торговли услугами на региональном уровне является ЕС, где в ре-

зультате многолетнего сотрудничества были сняты ограничения на взаимную торговлю товарами и услугами, а во взаимоотношениях между странами действует принцип национального режима, в соответствии с которым фирмы-нерезиденты имеют на территории всех стран ЕС те же условия хозяйственной деятельности, что и фирмы-резиденты. Такой же принцип действует и в рамках Северо-Американского соглашения о свободной торговле (НАФТА). Однако наиболее высоким уровнем многостороннего регулирования является уровень современной ВТО, в рамках которой действует Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС).

### 13.4. ГЕНЕРАЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ ПО ТОРГОВЛЕ УСЛУГАМИ

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, GATS — ГАТС)*, которое было принято в ходе Уругвайского раунда ГАТТ и является одним из главных приложений к Соглашению об образовании ВТО и, соответственно, одной из юридических основ ВТО (наряду с ГАТТ–1994).

К числу международных актов, связанных с регулированием международной торговли услугами, относится и *Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (The Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIPS — ТРИПС)*, а также *Соглашение о торговых аспектах инвестиционных мер (The Agreement on Trade Related Investment Measures, TRIMS — ТРИМС)* (в части, касающейся зарубежного инвестирования в сферу услуг).

ГАТС впервые создало механизм международной торговли услугами без дискриминации, на основе честной конкуренции и согласованных правил. ГАТС содержит 35 статей, объединенных в 6 частей, а также приложения.

В ГАТС рассматриваются следующие аспекты торговли услугами: сфера применения и определения, общие обязательства и правила (режим наибольшего благоприятствования, гласность, особенности участия развивающихся стран, учет экономической интеграции, внутреннее регулирование, возможности применения защитных мер, общие исключения, субсидии и др.); специфические обязательства (доступ на рынок, национальный режим, дополнительные обязательства); постепенная либерализация (переговоры по специфическим обязательствам, списки специфических обязательств и их изменение); институциональные обязательства

(консультации, урегулирование споров и исполнение решений, Совет по торговле услугами); заключительные положения. В приложениях особенно подробно рассматриваются финансовые услуги, даются их классификация, определения и возможности изъятий из общих обязательств и правил ГАТС.

Самая обширная часть ГАТС относится к регулированию общих и специфических обязательств и правил. Круг ведения ГАТС охватывает все виды услуг, кроме тех, поставка которых связана с правительственными функциями управления. В торговлю услугами, регулируемые ГАТС, включаются как услуги, перемещаемые через национальные границы, так и те услуги, которые производятся и потребляются иностранными физическими и юридическими лицами на территории стран — участниц Соглашения.

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 прежде всего режим наибольшего благоприятствования, который обеспечивает равный доступ стран-участниц на национальный рынок услуг, но не определяет условия такого доступа. ГАТС признает возможность исключений из режима наибольшего благоприятствования, несмотря на его безусловный характер. 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. В эту же группу обязательств включаются списки изъятий из национального режима, которые государство, присоединившееся к ГАТС, сможет применять в отношении иностранных услуг или поставщиков, а также ограничений в их доступе на национальный рынок. Эти списки действуют определенный срок и, в принципе, должны сокращаться. Изъятия могут иметь различные формы, включая ограничения количества поставщиков услуг, объема торговли данным видом услуг, ограничения числа операций, количества иностранных физических лиц, занятых в определенном секторе услуг. Может быть записано требование определенной правовой формы учреждения компании — поставщика услуг. Допускается ограничение доли иностранного капитала (максимального процента иностранного участия) в отдельной компании или

в совокупном капитале всех организаций данного сектора или вида услуг. 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. Можно при переговорах о вступлении добиваться определенной продолжительности переходного периода применительно к отдельным секторам услуг с учетом приоритетов национальной экономической политики и уровня развития. Дальнейшая либерализация рынка услуг будет связана с проведением новых многосторонних переговоров.

Различные виды услуг либерализованы в разной степени, и различные группы стран по-разному заинтересованы в открытости рынка услуг. Но фактически в большинстве стран — членов ВТО изъятия из национального режима или даже РНБ сохраняются. Естественно, что в наибольшей степени заинтересованы в либерализации рынка услуг прежде всего развитые государства и транснациональные корпорации.

Различные сектора рынка услуг либерализованы не в одинаковой степени. К числу наиболее открытых отраслей относится туризм. В конце 90-х гг. были заключены соглашения о либерализации рынка телекоммуникаций и информационных технологий, которые не только стремительно развиваются, но и дешевеют, а также рынка финансовых услуг, что может привести к снижению стоимости страхования и кредита.

Торговля услугами является одним из самых сложных направлений на переговорах о вступлении России в ВТО. Российское законодательство по торговле услугами развито еще в недостаточной мере. За исключением транспорта, российские фирмы, торгующие услугами, еще не сталкивались с жесткой конкуренцией на внутреннем рынке и могут ее не выдержать, как это уже произошло на рынках многих товаров.

Ведя 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 также корректировать или заново формировать нормативно-правовую базу в соответствии с требованиями ГАТС и добиваться в ходе переговоров наиболее выгодных для страны условий либерализации рынка услуг.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Дайте определение услуг в широком и узком смысле слова.
2. Покажите различия понятий «услуга» и «товар» в его материальном выражении.
3. Покажите различия в классификации услуг по классификаторам ООН и МВФ.
4. Как изменились подходы к разделению услуг на торгуемые и неторгуемые в международной торговле в связи с подписанием Соглашения ГАТС?
5. Экспортом или импортом услуг является деятельность туристической фирмы России, отправляющей российских туристов за границу, и деятельность туристической фирмы, принимающей иностранных туристов в нашей стране?

**6. Выберите вариант ответа.**

К видам услуг, по которым ГАТС в рамках ВТО классифицирует международную торговлю услугами по способу их предоставления, приходится наибольший объем реализуемых в международной торговле услуг, относятся следующие:

- а) трансграничная торговля услугами;
- б) передвижение потребителя в страну, где потребляется услуга (потребление за рубежом);
- в) учреждение коммерческого присутствия в стране, где должна оказываться услуга;
- г) временное перемещение физических лиц в другую страну для предоставления услуги.

**7. Выберите вариант ответа.**

Удельный вес международной торговли услугами в совокупной мировой торговле товарами и услугами в 2003 г. равен:

- а)  $\frac{2}{3}$ ;
- б) 10%;
- в) около 20%;
- г) 5%;
- д) более 80%.

**8. Выберите вариант ответа.**

Совокупный мировой экспорт коммерческих услуг, по данным ВТО, в 2006 г. составил:

- а) около 5 трлн долл.;
- б) 150 млн долл.;
- в) 2–3 трлн долл.;
- г) 10 трлн долл.;
- д) 350–500 млн долл.

9. **Отметьте в следующем списке страны, входившие в 2006 г. в число десяти ведущих стран — экспортеров услуг:**

- а) Япония;
- б) Великобритания;
- в) Кувейт;
- г) США;
- д) Германия;
- е) Объединенные Арабские Эмираты;
- ж) Китай;
- з) Канада;
- и) Россия;
- к) Франция.

10. **Отметьте в следующем списке страны, входившие в 2006 г. в число десяти ведущих стран — импортеров услуг:**

- а) Узбекистан;
- б) Франция;
- в) Ирландия;
- г) Япония;
- д) Бангладеш;
- е) Россия;
- ж) Германия;
- з) Италия;
- и) Китай;
- к) Индонезия.

11. **С чем связана необходимость осуществления современными государствами регулирующих и контролирующих функций в области международной торговли услугами?**

12. **Какие формы регулирования используются современными государствами в области международной торговли услугами?**

13. **Какие варианты способов осуществления внешней торговли услугами предусмотрены в Федеральном законе «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» 2003 г.?**

14. **Приведите примеры международных организаций, действующих в различных сегментах современной международной торговли услугами.**

15. **Охарактеризуйте основные положения Соглашения ГАТС и его роль в регулировании современной международной торговли услугами.**

16. **Охарактеризуйте общие и специфические обязательства, действующие в рамках Соглашения ГАТС.**



## ГЛАВА 14

# МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

---

### 14.1. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ

Международный туризм — одна из важнейших отраслей международной торговли услугами. В то же время это одна из быстрорастущих отраслей мировой экономики, один из наиболее прибыльных видов бизнеса, привлекающий крупные инвестиции, обеспечивающий растущую занятость и поступление доходов, в том числе и в государственные бюджеты стран. Фактически в современной мировой экономике формируются элементы глобальной туристической системы, включающей международные сети отелей, воздушных, водных, наземных туристических перевозок и компьютерные системы бронирования мест.

Растущий спрос на туристические услуги во всем мире объясняется прежде всего социально-экономическими причинами (общий рост доходов и свободного времени, увеличение сроков оплачиваемых отпусков, достаточный уровень пенсионного обеспечения, изменение в составе семей в направлении уменьшения количества детей и т.д.), а также прогрессом в развитии транспорта, его удешевлении и доступности, снятием или ослаблением валютных ограничений, либерализацией визового режима.

Как и другие отрасли экономики, международный туризм является объектом как международного, так и национального регулирования. Ведущей межправительственной организацией, отвечающей за развитие туризма, Генеральная Ассамблея ООН признала Всемирную туристскую организацию (*World Tourist Organisation*), которая действует с 1975 г. как преемница Международного союза официальных туристских организаций. Всемирная туристская организация 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).

Всемирная туристская организация приняла ряд деклараций и других документов по организации международного туризма, включая Хартию по туризму и Кодекс поведения туриста (1985), издает статистические справочники и прогнозы, предлагает информационные банки данных для туристического бизнеса. Ею зафиксирован целый ряд важных для международного туризма понятий (таких как «туризм», «турист» и др.).

Туризм определяется как активный отдых, влияющий на укрепление здоровья и связанный с передвижением за пределы постоянного места жительства. В международном туризме выделяются понятия «турист (посетитель)» и «экскурсант». Международный турист — это любое лицо, которое остается на территории другого государства не менее 24 часов, но не более одного года в оздоровительных, познавательных, профессионально-деловых, спортивных, религиозных и иных целях, без занятия в стране временного проживания оплачиваемой деятельностью.

Таким определением проводится грань между туризмом и экономической миграцией. Статус туриста по международным соглашениям создает для путешественника целый ряд льгот, которые состоят в упрощенном визовом режиме и скидках по оплате транспортных услуг и проживания. Путешественник, который провел за границей менее 24 часов, считается экскурсантом, и эта категория широко распространена прежде всего в странах Западной Европы и Восточного Средиземноморья.

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. Составной частью туристской индустрии выступает собственно туристический бизнес. В туристическом бизнесе действуют: а) туроператоры — фирмы, производящие туристический продукт (тур) и б) турагенты — самостоятельные фирмы или агенты туроператоров, которые распространяют туристический продукт по письменным соглашениям с туроператорами.

Туристская индустрия, важнейшим звеном которой выступают гостиницы и другие средства размещения, представляет собой капиталоемкую и трудоёмкую отрасль. По оценке Всемирной туристской организации, к началу XXI в. на долю международного туризма приходилось 11% мирового ВВП, 6% мирового экспорта товаров и услуг и около 10% рабочих мест, ежегодное общее число прибытий туристов по всем странам достигло 660 млн. При этом за 10 лет международный туризм (общее число прибытий туристов по всем странам) вырос в 1,5 раза. В 2000 г. этот показатель составлял 687 млн, а в 2005 г. — 806 млн. При этом поступления от международного туризма достигли в 2005 г. 680 млрд долл. (доход на одно прибытие — 840 долл., или 547 евро).

Все показатели международного туризма непрерывно растут и обгоняют по темпам роста мировой ВВП в целом. Это дает основания для прогноза о превращении уже в начале XXI в. международного туризма в крупнейшую отрасль мировой экономики. Однако динамика путешествий очень чувствительна к конъюнктуре национальных экономик и мирового хозяйства в целом.

Международный туризм развивается неравномерно не только по годам, но и по регионам мира. В 2005 г. максимальное количество посетителей приходилось на страны Европы (около 54,8%). На страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) приходилось более 19,3% посещений туристами мира, на Американский регион — 16,6, на страны Африки — 4,6 и на Ближний Восток — 4,8%. В первую десятку стран по приему иностранных гостей входят: Франция, Испания, США, Китай, Италия, Великобритания, Мексика, Австрия. По величине доходов от иностранного туризма первая десятка стран включает США, Испанию, Францию, Италию, Великобританию, Китай, Германию, Турцию, Австрию, Австралию. Наибольшее положительное сальдо туристского баланса имеют Испания, Италия, Франция, Турция и Мексика, тогда как наибольшее отрицательное сальдо характерно для Германии, Японии, Великобритании и государств Северной Европы.

Туризм в Российской Федерации регулируется Федеральным законом от 24 ноября 1996 г. № 132-ФЗ «Об основах туристической деятельности» с изменениями, принятыми Федеральным законом от 5 февраля 2007 г. № 12-ФЗ. Закон определяет принципы государственной политики, направленной на установление правовых основ единого туристического рынка в России, и порядок рационального использования туристических ресурсов, т.е. природных, исторических, социально-культурных и иных объектов, 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. Закон выделяет туризм выездной (импорт туристических услуг) и туризм въездной (экспорт туристических 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 самостоятельный.

Законодательство определяет условия осуществления деятельности туристических операторов. Создается Единый федеральный реестр туроператоров. Все туроператоры должны иметь договор страхования гражданской ответственности перед клиентом и соответствующее финансовое обеспечение или банковские гарантии. Особо рассматриваются вопросы обеспечения безопасности туриста и обеспечения его прав.

В СССР международный туризм был жестко монополизирован в рамках немногих организаций в соответствии с государственной монополией на внешнеэкономическую деятельность. Въездной (иностранный) туризм был сосредоточен в государственной организации «Интурист», а выездной — в Центральном совете по туризму и экскурсиям при Всесоюзном центральном совете профсоюзов и Бюро международного молодежного туризма «Спутник» при ЦК ВЛКСМ, которые формально находились в собственности общественных организаций.

Быстрый рост международных поездок граждан произошел во второй половине 80-х гг. В этот период основной поток международного обмена осуществлялся между СССР и странами Центральной и Восточной Европы. Максимального объема международный туризм в России в условиях СССР достиг в 1989 г. (въезд туристов 2,3 млн человек, выезд — 2,2 млн). Международный туризм в Российской Федерации в 90-е гг. в целом стал более динамичным, чем в последние годы существования СССР в целом. Но даже в лучшие годы для международного туризма в России поток российских туристов не составлял и 1% мирового (табл. 14.1).

В 2005 г., по данным Госкомстата России, число граждан России, в качестве туристов выезжавших за рубеж, составило 6,4 млн человек. По сравнению с 2000 г. выездной туризм вырос в 1,5 раза. При этом россияне больше всего посещали следующие страны: Турцию, Китай, Египет, Германию, Испанию, Италию. Популяр-

Таблица 14.1

**Международный туризм в Российской Федерации  
(без стран СНГ, тыс. человек)**

Год	Въездной туризм	Выездной туризм
1993	1543	1577
1994	915	2522
1995	1787	2555
1996	1716	3422
1997	2290	4084
1998	1904	3251
1999	1924	2580
2000	2215	4252
2004	2637	5791
2005	2251	6405

*Источник:* Статистический ежегодник Российской Федерации, 2006. С. 239; Россия в цифрах, 2006. С. 135.

ностью пользуется также Франция, Польша, ОАЭ, Кипр, Таиланд. Первые места, которые занимают Китай, Польша, частично Турция и ОАЭ, в очень большой степени связаны с «челночной» и приграничной торговлей, а не с оказанием туристических услуг в их классических формах. Из стран СНГ по выездному туризму лидирует Украина.

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

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. Однако в 1999–2003 гг. выездной туризм снова начал расти.

Различные виды туризма в России развиваются по-разному. Общим является то обстоятельство, что туристская отрасль приватизирована, различные составные части индустрии туризма, в том числе гостиницы, санатории, пансионаты, базы отдыха и т.д., стали объектами предпринимательской деятельности российских и иностранных юридических и физических лиц с очень небольшим участием государства. То же относится и к туристическим фирмам — туроператорам и турагентствам. В общей сложности в России действуют несколько тысяч туристических фирм с преобладанием турагентств по выездному туризму.

Государство стремится поддерживать прежде всего въездной и внутренний туризм. Утверждена единая форма туристической путевки, к которой прилагается стандартный пакет документов. Туристические услуги сертифицированы.

Въездной туризм (экспорт туристических услуг) требует крупных инвестиций, прежде всего на строительство гостиниц и других средств размещения. Хотя в Москве, Санкт-Петербурге и Сочи появились первоклассные гостиницы, в том числе и принадлежащие к известным международным гостиничным цепям «Холидей Инн», «Кемпински», «Мариотт», «Шератон», сохраняется нехватка гостиниц, обеспечивающих привычные условия комфорта и сервиса для иностранных туристов. Несоответствие в соотношении «цена — качество» в организации въездного туризма, недостатки в рекламе и маркетинге отечественного туризма, впечатление о России как о криминальной стране, война в Чечне сдерживают рост въездного туризма в Россию. Как и все несырьевые экспортные отрасли экономики России, въездной туризм сталкивается с серьезной конкуренцией на насыщенном международном рынке путешествий, несмотря на объективно существующие в стране богатейшие туристические 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.

## **14.2. МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ**

При осуществлении международных экономических связей транспорт обеспечивает перемещение грузов, пассажиров и багажа, составляющих предмет транспортной операции, между двумя и более странами. Процесс доставки товара в международной торговле включает: а) перевозку товара внутри страны-экспортера до пограничного 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, т.е. с внешними относитель-

но стран-участниц внешнеторговыми операциями и участками маршрута перевозки.

Международные транспортные услуги продаются и покупаются на международных транспортных рынках, которые различаются в зависимости от видов транспорта, видов перевозимых грузов, а также от 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, его охрана, переоформление документов, а иногда и страхование). Затраты, связанные с оплатой магистральных видов транспорта и оплатой сопутствующих операций, составляют транспортные расходы грузовладельца.

В международном транспортном процессе принимают участие фирма-грузовладелец и фирмы-перевозчики, между которыми заключается 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 с его грузами — погрузку и выгрузку, хранение грузов, оформление грузовых и таможенных документов, расчеты с перевозчиками и стивидорами, защиту своих коммерческих интересов в судах и арбитражах и т.д.

Грузовладелец может заключать договоры непосредственно с экспедиторскими фирмами либо договор с генеральным экспедитором, которому поручается организация перевозки в целом. Генеральный экспедитор заключает от имени грузовладельца договоры с перевозчиками разных видов транспорта и с экспедиторскими организациями в пунктах прохождения грузов. В настоящее время число экспедиторских фирм в мире превысило 100 тыс., в них занято около 20 млн работников.

Современная транспортная сеть и структура транспортных перевозок сложилась в процессе мирового экономического развития

и международного разделения труда и, в свою очередь, активно влияет на указанные процессы. Общая тенденция состоит в том, что международные перевозки грузов растут медленнее, чем международная торговля, поскольку объемы перевозимого сырья, особенно нефти, растут незначительно либо не растут вовсе, материалоемкое производство перемещается к источникам сырья. Транспортная сеть возрастает, но неравномерно по различным видам транспорта. Доля транспорта в общемировом ВВП, и особенно в ВВП развитых стран, сокращается. При этом внешнеторговые перевозки являются более сложными и дорогими, чем перевозки на национальных рынках. Затраты на них в зависимости от типа перемещаемых товаров могут достигать 25–35% стоимости продаж экспортно-импортной продукции по сравнению с 6–10% стоимости товаров, предназначенных для отгрузки на внутреннем рынке.

Международная транспортная инфраструктура, включая транспортные терминалы, чаще всего создается за счет государства и контролируется государством, наличие частных железных и автомобильных дорог не противоречит общему правилу. С другой стороны, 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, которые различаются в зависимости от вида используемого транспорта. Международные автомобильные перевозки регулируются Конвенцией о международной дорожной перевозке грузов (КДПГ — СМР) и Протоколом к КДПГ от 5 июля 1978 г., Таможенной конвенцией о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (Конвенция МДП), Европейским соглашением о работе экипажей транспортных средств, производящих международные автомобильные перевозки (ЕСТР) 1970 г. и др.

Основными международными соглашениями, регулируемыми международные морские перевозки грузов и определяющими отношения участников договора морской перевозки, а также правовой статус коносамента, являются: 1) Брюссельская конвенция об унификации некоторых правил о коносаменте 1924 г. (Гаагские правила); 2) Протокол об изменении Брюссельской конвенции об



унификации некоторых правил о коносаменте 1924 г., известный в мире как Правила Висби; 3) Конвенция Организации Объединенных Наций о морской перевозке грузов (Гамбургские правила), принятая в Гамбурге в 1978 г., с вступлением в силу 1 января 1992 г., оформила третий правовой режим в сфере морской перевозки грузов. Гамбургские правила регулируют более широкую сферу морских грузовых перевозок и в значительной мере сближены с нормами, действующими на других видах транспорта.

Международные железнодорожные перевозки регулируются универсальным международным соглашением в данной области — Бернской конвенцией о перевозках грузов (МГК) 1890 г. Эта конвенция последовательно пересматривалась в 1928 г., в 1938 г. и вместе с Бернской «Конвенцией о перевозках пассажиров» (МПГ) вошла в состав Конвенции о международных железнодорожных перевозках (ЦИМ/КОТИФ — СИМ/СОТИФ), содержащей единые правовые предписания для договоров о международной перевозке грузов и пассажиров железнодорожным транспортом. Международный комитет железнодорожного права (СИТ), занимающийся вопросами развития международного права в области железнодорожных перевозок, разработал предложения о корректурах и дополнениях, которые были завершены принятием Генеральной ассамблеей организации текста конвенции в редакции, содержащейся в «Вильнюсском Протоколе об изменениях от 3 июня 1999 года». Данная редакция вступила в силу с 1 июля 2006 г. Россия не является участником КОТИФ и по-прежнему как правопреемник СССР осуществляет железнодорожные перевозки в соответствии с Соглашением о международном грузовом соглашении (СМГС), в котором также участвуют в настоящее время страны СНГ, страны Балтии, Польша, Болгария, Монголия, Китай, КНДР, Турция, Иран. Перевозка грузов железнодорожным транспортом в западноевропейские страны — участники КОТИФ и в обратном направлении сопровождается вынужденным переоформлением договора перевозки на пограничных железнодорожных станциях стран, присоединившихся к КОТИФ и СМГС. В 2006 г. под эгидой Европейской экономической комиссии ООН, Международного комитета железнодорожного транспорта и Организации сотрудничества железных дорог совместно с Минтрансом России и ОАО «РЖД» подготовлено Приложение к Соглашению о международном железнодорожном грузовом сообщении «Руководство по накладной ЦИМ/СМГС», предусматривающее использование единой железнодорожной накладной в странах, в которых дей-

ствуется различное транспортное право. Это позволит уменьшить возможность заявления таможенным органам недостоверных сведений о товарах при переоформлении транспортных документов в пути следования, а также сократит связанные с этим издержки.

Перевозки международным воздушным транспортом осуществляются в соответствии с Варшавской конвенцией о договоре перевозки воздушным транспортом (1929 г.) с изменениями и дополнениями, определяемыми Гаагским протоколом от 1955 г., Гватемальским протоколом от 1971 г. и Монреальским протоколом 1975 г. Варшавская конвенция применяется в регулярных воздушных сообщениях и Россия является ее участницей. Правовой основой договора о воздушной перевозке в нерегулярных (чартерных) сообщениях являются положения Гвадалахарской конвенции об унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок 1961 года.

Международное смешанное сообщение регулируется следующими документами: Конвенцией ООН о международных смешанных перевозках грузов, принятой в 1980 г. и правилами ЮНКТАД-МТП в отношении документов смешанных перевозок 1992 года, принятыми в Женеве. Поскольку конвенция не вступила в силу до настоящего времени, а Правила являются факультативными, т.е. не обязательными нормами, поэтому каждая сторона регулирует условия договора смешанной перевозки только в том случае, когда стороны договора признали это целесообразным. На практике чаще всего применяются Правила ЮНКТАД-МТП.

Контролируют международные транспортные услуги также многочисленные (около 100) межгосударственные организации, в том числе специализированные органы ООН: Международная морская организация (*International Maritime Organisation — IMO*, ИМО) и Международная организация по гражданской авиации (*International Civil Aviation Organisation — ICAO*, ИКАО). Россия участвует в работе этих международных организаций.

Мировая транспортная сеть растет постоянно, но, как уже отмечалось, неравномерно по видам транспорта, что отражает тенденции НТП 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, а воздушных путей — в 3 раза. В то же время протяженность нефтепроводов и нефтепродуктопроводов увеличилась в 4,2 раза, а магистральных газопроводов — в 6,5 раза.

Структура грузооборота мирового транспорта 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. В начале XXI в. принципиальных изменений в структуре грузооборота по видам транспорта не произошло. Обращает на себя внимание более тесная координация между различными видами транспорта по обеспечению внешнеторговых операций, что связано с распространением смешанных (мультимодальных и интермодальных) перевозок.

В 2005 г., по данным ООН, на железнодорожный транспорт приходилось 14,3% мирового грузооборота (в 1980 г. — 14,5%), на автомобильный — 10,2 (соответственно 6,9), на внутренний водный — 2,9 (2,5), на морской — 60,5 (67,5), на нефтяной трубопроводный — 11,5 (6,0), на воздушный — 0,2% (0,1%). В пассажирообороте доля различных видов транспорта выглядит иначе: на железнодорожный транспорт в 2000 г. приходилось 9,6% (в 1980 г. — 11,8%), на автомобильный — 80,3 (79,0), на внутренний водный — 0,4 (0,4), на морской — 0,3 (0,2), на воздушный — 9,3% (8,5%).

В международных грузовых перевозках лидирует *морской транспорт*, на который в 2005 г. приходилось 60% мирового грузооборота, хотя темпы его развития замедлились. В Великобритании и Японии морской транспорт обслуживает 98% всех внешнеторговых перевозок, в США — 90, в Греции и Испании — 94, в Финляндии и Норвегии — 88%. По данным информационной службы Ллойда, в 2006 г. мировой торговый морской флот насчитывал 33 тыс. судов общим тоннажем 959,6 млн т (по дедевейту), причем 36,9% тоннажа приходилось на наливные суда (танкеры), 36% — на суда-сухогрузы (балкеры) и остальное — на суда для генеральных грузов и прочие типы морских судов.

Морской транспорт в мировой транспортной системе обладает рядом преимуществ по сравнению с другими видами транспорта:

- относительно низкая себестоимость перевозок (она составляет в среднем 60% от себестоимости железнодорожных и 2,5% — от автомобильных перевозок, стоимость перевозки грузов в мировом судоходстве составляет примерно 10% стоимости самих грузов);
- универсальность — морским транспортом можно перевозить практически все виды продукции и доставлять их в места, недоступные для других видов транспорта.

Зависимость от погодных условий, являвшаяся в прошлом существенным недостатком морского транспорта, с развитием связи и гидрометеорологии в значительной степени уменьшилась.

В 2006 г. по данным ЮНКТАД объем морских перевозок увеличился до 7,1 млрд т (в 2001 г. он составлял 5,9 млрд т), причем нефть и нефтепродукты составили 34% общего объема перевозок. Перевозка генеральных грузов растет гораздо быстрее, чем наливных, особенно контейнерные перевозки. При этом каждое торговое судно ходит под определенным государственным флагом и приписано к тому или иному порту. В 2006 г. в мировом морском транспорте лидировали следующие государства: Греция (18% от мирового тоннажа), Япония (14,5%), Германия (7,9%), Китай (7,2%), США (5,2%). В первую десятку входили Норвегия, Корея и Великобритания, а также Гонконг и Тайвань, которые до настоящего времени учитываются отдельно в статистике ЮНКТАД. Из перечисленных морских держав за последние годы существенно укрепил свои позиции в мировом морском транспорте Китай, который вместе с Гонконгом вышел на 3-е место в мире по объему тоннажа морских торговых судов.

Необходимо отметить, что развитым странам принадлежит самый современный и «молодой» флот (средний возраст судов в 2006 г. составил примерно 10,3 года). По тоннажу морского торгового флота Россия занимала в 2006 г. 13-е место в мире (1,8%).

Весьма распространенной является практика, когда флаг, под которым ходит судно, не соответствует гражданству его владельца. В 2006 г. 45% всех судов (по тоннажу) находилось под флагами стран открытого судового регистра, иначе называемых «удобными» или «дешевыми» флагами. Режим удобного флага позволяют судовладельцам-нерезидентам быстро и беспрепятственно перерегистрировать суда в морском реестре другой страны, а также осуществлять параллельную регистрацию судов, минимизировать затраты по налогам, оплате труда и другим параметрам. Зарегистрированные в портах удобного флага нерезидентские судоходные компании и суда освобождаются от всех местных налогов, если они получают свои доходы от фрахта за пределами страны регистрации. Администрация морских регистров портов удобного флага обычно охраняет анонимность директоров и других должностных лиц судоходных компаний и гарантирует сохранение конфиденциальности их коммерческих операций.

В 2006 г. ЮНКТАД включила в список стран открытого судового регистра 12 государств, из них к 6 основным странам откры-

того судового регистра относятся: Панама (20,3% от мирового тоннажа), Либерия (8,8%), Содружество Багамских островов (4,8%), Мальта (3,4%), Кипр (2,8%), Бермудские острова (0,6%).

К началу XXI столетия в международном судоходстве сложились две основные 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. При этом тарифы на линейные перевозки устанавливаются наподобие цен на мировых товарных рынках. Перевозка груза оформляется *коносаментом*, т.е. соответствующим 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 заказчика грузоперевозки и свободно перемещается в зависимости от спроса и предложения соответствующих грузов. Наем судна называется *фрахтованием*, а договор фрахтования, заключаемый между морским перевозчиком и грузовладельцем, — *чартером*.

Мировая система транспортных коммуникаций продолжает расширяться. Главное направление в ее развитии — синхронизация работы разных видов транспорта, совместное их функционирование в смешанных перевозках. Комплексное обеспечение таких перевозок в международном масштабе практикуется при создании транспортных коридоров, в том числе и на территории России.

#### **14.3. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТРАНСПОРТА В РОССИИ**

Транспортные пути России включены в общую мировую транспортную систему, и Россия участвует в международных перевозках экспортно-импортных товаров. В то же время транспортная сеть России коренным образом отличается от мировой транспортной сети по многим параметрам. Распад СССР ухудшил транспортные условия развития страны. Огромная территория России с узкой полосой расселения в Сибири и на Дальнем Востоке и обширными, но слабо освоенными пространствами северных территорий обусловили преобладание железных дорог в транспортной сети и грузообороте транспорта России, а также исключительную роль магистральных трубопроводов. Россия стала гораздо более континентальным (удаленным от морей) 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 очень большой степени обеспечивает условия не только для существования общего экономического пространства, но и для политического единства России. Железные дороги и магистральные трубопроводы остаются в государственной собственности, тогда как морской, речной, автомобильный и авиационный транспорт акционированы и приватизированы. Исключительное значение в этих условиях приобретают тарифная политика, привлечение инвестиций и поиски оптимальных сочетаний государственного управления и рыночного регулирования железных дорог и магистральных трубопроводов.

Их всех видов транспорта, задействованных в международных перевозках и экспорте транспортных услуг, в наиболее сложном положении оказался морской флот России, хотя на него в 2003 г. приходилось около 60% внешнеторгового грузооборота страны. Его материально-экономическую базу составляют транспортные и обеспечивающие виды флота, морские порты и перегрузочные комплексы, транспортные коридоры, а также системы обеспечения безопасности мореплавания. СССР занимал 4–5-е место в мире по тоннажу (6%). Россия же в 2006 г., по данным ЮНКАД, находится на 13-м месте в мире (1,8% мирового тоннажа), опережая Италию, Индию, Турцию, Швецию.

Распад Советского Союза повлек за собой раздел флота и оттеснение России от созданной в 70–80-е гг. в расчете на экспортные поставки новой инфраструктуры портов на Черном (Ильичевск, Южный) и Балтийском (Вентспилс, Клайпеда, Новоталлинский порт) морях. 80% танкеров отошли к Латвии и Азербайджану, 70% контейнеровозов — Украине и Литве, причем новые владельцы не могут их эффективно использовать. За пределами России оказались специализированные портовые комплексы для перегрузки зерна, угля, химических грузов. На российской Балтике отсутствовали перегрузочные комплексы для нефти и нефтепродуктов (они перевозились через порты Вентспилс и Клайпеду).

По данным ЮНКТАД, на начало 2006 г. российским судоходным компаниям принадлежали 2157 морских судов тоннажем 16,7 млн т дедвейт (для сравнения: общее количество судов торгового флота СССР насчитывало более 1800 единиц с дедвейтом 22,5 млн т). Из них 487 судов (59,3% по тоннажу) зарегистрированы за рубежом и эксплуатируются под «удобными» флагами (в 1992 г. — 18,4%). Флот под иностранными флагами, контроли-

руемый российскими судоходными компаниями, в 1993—2006 гг. увеличился более чем в 3 раза.

В этот период произошло старение и сокращение флота, а более 90% новых судов, построенных для российских судовладельцев, регистрировались за рубежом под иностранные флаги, поскольку были построены под долгосрочные залоговые кредиты иностранных банков и до оплаты считаются их собственностью. Для обеспечения возвратности средств иностранные кредиторы добиваются регистрации новых судов в странах «удобного» флага, и российские судовладельцы вынуждены соглашаться с этими требованиями. Судоходные компании со стопроцентным государственным участием (например, Совкомфлот) находятся в том же положении, что и коммерческий частный флот.

К началу XXI в. основными судоходными державами мира были созданы международные реестры, что повысило конкурентоспособность их судовладельцев за счет предоставления им специальных экономических и фискальных условий, сложившихся на мировом рынке фрахта. Поэтому с целью повышения конкурентоспособности российских судовладельцев и создания предпосылок для возрождения российского торгового флота без привлечения бюджетных средств (т.е. судостроения, ремонта судов и связанных с ними отраслей) в декабре 2005 г. был принят Федеральный закон «О Российском международном реестре судов» и ряд других, связанных с ним изменений в законодательство Российской Федерации. В соответствии с Законом в Российском международном реестре судов регистрируются суда, которые используются для международных перевозок грузов, пассажиров и их багажа, а также для оказания других связанных с осуществлением этих перевозок услуг. При этом к использованию судов для международных перевозок грузов, пассажиров и их багажа относятся также сдача судов в аренду для оказания таких услуг.

Введение в России такого международного реестра позволяет создать новые благоприятные условия для строительства торгового флота на российских судостроительных верфях, а тем самым и для создания новых рабочих мест, повысить мобилизационную готовность и безопасность судоходства. Российский международный реестр судов обеспечивает привлекательность экономических условий для деятельности российских и иностранных судовладельцев под российским флагом, упрощенный порядок регистрации, прозрачность деятельности судоходных компаний, возможность

использования современной залоговой схемы для привлечения инвестиций российских и зарубежных банков.

После принятия постановления Правительства РФ «Об освобождении от обложения таможенными пошлинами и налогами временно ввезенных на таможенную территорию Российской Федерации морских судов» возникли предпосылки привлечения средств для строительства судов на иностранных верфях с их последующей передачей в эксплуатацию российским судоходным компаниям под российским флагом.

В 2000–2005 гг. в России начался процесс ускоренного развития портовой инфраструктуры. В 2002 г. объем переработки грузов через российские морские порты составил более 260 млн т, в 2005 г. — 406,9, в 2006 г. — 421, а к 2010 г. он должен увеличиться до 520 млн т. Но для этого необходимо, чтобы все российские грузы перерабатывались через порты РФ, а не через порты сопредельных государств, а также обеспечить максимальное привлечение дополнительных грузопотоков за счет транзита по транспортному коридору «Север–Юг», по Транссибирской магистрали, по Северному морскому пути.

Грузооборот российского морского транспорта (под российским флагом) в международном сообщении с 1992 по 2005 г. снизился более чем в 3,3 раза. В то же время грузооборот автомобильного транспорта в международном сообщении в 90-е гг. остался примерно на том же уровне, а внутренний водный транспорт эту часть грузооборота наращивает, используя свои транзитные преимущества. Иностранные суда на внутренние пути России не допускаются.

С целью преодоления негативных явлений в развитии транспортной системы страны разработана и утверждена Правительством РФ Федеральная целевая программа «Модернизация транспортной системы России» (срок выполнения до 2010 г.). От ее выполнения во многом зависит укрепление позиций РФ как активного участника мирохозяйственных связей начала XXI в.

Развитие транспортного комплекса России в его взаимодействии с внешнеэкономическим комплексом страны предполагает следующие направления:

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

- 2) использование преимуществ географического и геополитического положения России между крупнейшими участниками ми-



рового рынка для организации международных транзитных транспортных коридоров (МТК) «Восток—Запад», «Север—Юг»;

3) создание прямых транспортных путей для выхода российского сырья на мировой рынок, минуя порты стран Балтии, а частично и территорию Украины, с целью уменьшить расходы на транзит и избежать других осложнений экономического и неэкономического характера. Здесь существенное значение приобретает дальнейшее укрепление связей в рамках Союзного государства России и Белоруссии.

В России пока не применяются в полной мере многие общепринятые в мировой практике протекционистские методы в отношении национальных перевозчиков, действующие в условиях либерализации внешней торговли. Среди них заключение межправительственных соглашений о резервировании грузов за тоннажем договаривающихся сторон, законодательное предпочтение или даже обеспечение монопольного права на перевозки национальных грузов отечественными перевозчиками, повышение налогов на товары, перевозимые иностранными судами, и др. В равных условиях российский перевозчик проигрывает иностранному конкуренту в результате более высоких налогов и более длительных административных и таможенных процедур. Необходимо снижение ввозных пошлин (частично уже осуществляемое) на транспортные средства и технологическое оборудование, удовлетворяющее международным требованиям, но в России в настоящее время не выпускаемое.

Модификация и развитие законодательства в сфере транспорта, более эффективная деятельность менеджмента транспортных компаний и согласование интересов представителей различных видов транспорта в международных перевозках также будут способствовать конкурентоспособности российских перевозчиков.

Возможности эффективного использования транзитного положения России связаны прежде всего с Транссибирской магистралью (Транссиб), которая имеет выходы в Азии на транспортные системы Китая, Монголии, Кореи и Японии, а через Европейскую территорию России и Белоруссию — в страны Западной Европы. Транзит по железным дорогам России из стран Дальнего Востока в Европу сократит время и стоимость доставки грузов по сравнению с морским путем вокруг Азии.

Этот путь 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, которая уже частично начинается, а также более полной загрузки связанных с этим промышленных предприятий. По Транссибу 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 пойдут не только транзитные грузы, но и экспортно-импортные перевозки между Россией и Индией, Россией и Ираном. Значительная часть коридора обеспечивается существующей российской инфраструктурой, но проект в целом потребует создания новых портов на Каспии, новой паромной переправы, новых типов судов — контейнеровозов и т.д.

К числу осуществляемых транзитных проектов относятся также новые нефтепроводы из Азербайджана и Казахстана в порт Новороссийск. Начинаются регулярные полеты по кроссполярным маршрутам, соединяющим США и Канаду со странами Восточной и Юго-Восточной Азии, над сухопутной частью России и Северным Ледовитым океаном.

В усилении самостоятельных выходов российского экспорта сырья 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» (БТС). Проект, осуществление которого началось в 1997 г., предусматривает создание системы трубопроводов длиной 2400–2700 км, нефтяных терминалов в Приморске и попутное снабжение нефтеперерабатывающих заводов в Киришах, Ярославле и Ухте. Проект после своего осуществления позволит сократить расходы на транспортировку нефти в Европу, в том числе и в результате экономии платы за транзит через порты стран Балтии.

С 2005 г. осуществляется строительство Северо-Европейского газопровода стоимостью примерно 5 млрд евро, по которому предположительно к 2010 г. будет поступать из России в Западную Европу по дну Балтийского моря до 55 млрд куб. м природного газа, т.е. около  $\frac{1}{3}$  текущего годового экспорта «Газпрома». Начал функционирование газопровод «Голубой поток» из России в Турцию.

Существуют и другие очень крупные проекты прокладки магистральных газопроводов: «Ямал — Европа» через территорию Белоруссии, Алтайского газопровода из Сибири в Китай.

### **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ**

1. Покажите различия в понятиях «международный туризм» и «международная миграция».
2. Покажите, как распределяются потоки международных туристов по странам и регионам мира.
3. Опишите, как регулируется международный туризм в Российской Федерации.
4. Какие страны лидируют в выездном и въездном туризме в России?
5. Какие транспортные операции рассматриваются в качестве международных?
6. Что относится к международным транспортным услугам помимо непосредственно перевозочной деятельности?
7. Охарактеризуйте основных участников международного транспортного процесса и складывающиеся между ними отношения.
8. Охарактеризуйте деятельность основных международных организаций в сфере транспорта.
9. Раскройте проблему так называемого «удобного» флага в международном морском транспорте и связанные с ней противоречия.
10. Охарактеризуйте основные проблемы развития международного транспорта в России.

## ГЛАВА 15

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

Субъектами международного рынка технологий могут выступать государства, высшие учебные заведения и научно-исследовательские организации, различные фирмы и фонды, а также физические лица — изобретатели и ученые. Иными 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 современных условиях действуют изобретатели-одиночки, однако значительные затраты на НИОКР оказываются под силу прежде всего крупным фирмам, особенно ТНК. Большие средства расходуются на внедрение и распространение новых технологий, создание на их базе новых товаров, пользующихся спросом и обладающих конкурентоспособностью на современном международном рынке. В связи с этим проявляются тенденции монополизации или олигополизации новых

технологий на определенный период. Эти технологии передаются в первую очередь филиалам или дочерним компаниям ТНК и в гораздо меньшей степени самостоятельным фирмам.

Однако это не означает, что создание новых технологий и их активное внедрение возможно только в рамках ТНК. Именно в создании новых технологий и объектов интеллектуальной собственности и их производственном освоении весьма существенная роль принадлежит малым и средним фирмам, которые нередко называются венчурными или рисковыми. Их преимущество — в узкой специализации, производстве однородной продукции и конкурентоспособности именно на узкоспециализированных рынках.

Технологии являются частью интеллектуальной собственности и, соответственно, охраняются национальным законодательством и международными соглашениями. На практике законодательство по интеллектуальной (промышленной) собственности основывается на принимаемых в отдельных странах соответствующих патентных законах. Однако в международном масштабе 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 получен 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 1990 г. уже был оформлен 200-тысячный европейский патент и опубликовано 500 тыс. патентных заявок.

Фактом остается то, 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. Япония, разделяя мнение всех остальных стран мира, исходит из принципа, что изобретателем является лицо, которое первым подало заявку на патент. В США действует иной принцип — патент может быть выдан не тому лицу, которое первым подало заявку на патент, а тому, кто может доказать, что данное изобретение сделано им.

Данное принципиальное расхождение является причиной того, что до настоящего времени не подписан международный договор, дополняющий подписанную еще в 1883 г. *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.

В системе ООН действует специализированное учреждение — *Всемирная организация интеллектуальной собственности* — *ВОИС* (*World Intellectual Property Organisation, WIPO*), которая опирается на многочисленные конвенции, договоры и союзы государств, сложившиеся в данной сфере еще с 80-х гг. XIX в. (Парижская конвенция по охране промышленной собственности 1883 г.). Россия участвует в работе этой организации.

В своей деятельности ВОИС преследует такие цели, как содействие охране интеллектуальной собственности во всем мире посредством развития сотрудничества различных государств и взаимодействию в данной области с любой другой международной организацией, обеспечение административного сотрудничества различных союзов по охране интеллектуальной собственности. ВОИС занимается разработкой новых международных соглашений и проектов по гармонизации национальных законодательств различных государств, обеспечением международной регистрации объектов интеллектуальной собственности, сбором и распространением технической, научной и другой информации, выпуском различных обзоров, справочников, руководств и глоссариев.

Кроме того, ВОИС предусматривается оказание содействия развивающимся странам в области охраны интеллектуальной собственности. Применительно к промышленной собственности, рациональное решение вопросов которой также имеет существенное значение для развивающихся стран, ВОИС была утверждена постоянная программа по сотрудничеству в целях развития в области охраны промышленной собственности. Реализация этой программы ВОИС предполагает:

- подготовку квалифицированных кадров для развивающихся стран;
- подготовку типовых законов по изобретениям, промышленным образцам, товарным знакам и другим объектам промышленной собственности, специально предназначенным для развивающихся стран;

- создание и совершенствование деятельности соответствующих компетентных учреждений в области охраны промышленной собственности;
- содействие в развитии национальной изобретательской деятельности;
- облегчение получения развивающимися странами на льготных условиях иностранной технологии, в основе которой лежат новые технические достижения;
- создание фондов описаний к иностранным патентам, содержащих информацию о новейших достижениях, и ее использование гражданами из развивающихся стран.

Международная торговля технологиями входит в сферу деятельности ВТО (в рамках которой действует *Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности, ТРИПС — The Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIPS*).

Содержание Соглашения ТРИПС перекликается с другими конвенциями, предметом которых являются авторские права, интеллектуальная и промышленная собственность (Парижская конвенция по защите промышленной собственности, Бернская конвенция по защите литературных и художественных произведений, Договор в отношении интеллектуальной собственности по интегральным схемам и др.). Поэтому в Соглашении проведено разграничение между вопросами, регулируемые другими конвенциями, и Соглашением ТРИПС, подтверждена действенность норм других соглашений, участниками которых страны — члены ВТО должны стать, и одновременно формулируется ряд новых концептуальных и правовых подходов к данной группе вопросов.

Следует подчеркнуть, что Соглашение ТРИПС регламентирует те аспекты прав интеллектуальной собственности, которые связаны с международной торговлей.

Соглашение ТРИПС состоит из семи частей. В первой из них формулируются общие положения и основные принципы. Эта часть устанавливает применимость базисных норм ГАТТ—1994 к вопросам, входящим в круг ведения Соглашения ТРИПС, провозглашает обязательство участников Соглашения предоставлять в области прав интеллектуальной собственности *национальный режим* гражданам других стран — участниц Соглашения ТРИПС, а также *режим наибольшего благоприятствования*. Эти положения Соглашения ТРИПС создают новую, в значительной степени общую международную правовую обстановку в области прав интел-

лектуальной собственности и требуют соответствующей перестройки национальных правовых механизмов.

Во второй части Соглашения ТРИПС рассматриваются отдельные категории прав интеллектуальной собственности. Применительно к каждой категории Соглашение базируется на основных действующих международных конвенциях в данной области и вводит ряд наиболее высоких дополнительных стандартов защиты прав интеллектуальной собственности. В соответствии с Соглашением ТРИПС страны-участницы должны принять на себя обязательства в отношении:

- авторских и смежных прав (*copyright and related rights*);
- товарных знаков (*trademarks*);
- использования географических указаний (*geographical indications*);
- промышленного дизайна (*industrial design*);
- патентов (*patents*);
- топологии интегральных микросхем (*layout designs of integrated circuits*);
- нераскрываемой информации (*protection of undisclosed information*).

Соглашение ТРИПС содержит уточненные определения таких понятий, как «товарный знак», «патент», «географическое указание», определение терминов «товары с поддельными знаками», «незаконно копированные товары» и др.

Третья часть Соглашения ТРИПС посвящена методам и формам правовой защиты прав интеллектуальной собственности. В соответствии с Соглашением страны-участницы обязуются создать национальные механизмы по охране прав интеллектуальной собственности. Эти страны должны предусмотреть в своем национальном законодательстве нормы, положения и механизмы, обеспечивающие защиту и восстановление прав национальных и иностранных собственников.

Соглашение ТРИПС предоставляет право таможенным властям стран-участниц по обоснованной жалобе владельца интеллектуальной собственности о подделке его товара или товарного знака приостановить выпуск товара таможней в свободное обращение на территории импортирующей страны. В Соглашении предусмотрена такая действенная норма, как право изъятия и уничтожения контрафактных товаров при пересечении ими таможенной границы. Каждая страна — участница Соглашения ТРИПС должна создать соответствующий процедурный механизм для подобной опе-



рации. (Международной таможенной организацией разработан типовой закон, на основе которого должны быть созданы национальные законы, регулирующие действие таможенных служб по охране интеллектуальной собственности.)

Проблема производства и реализации контрафактной продукции остается одной из острых проблем современной международной торговли. По данным доклада Международной ассоциации производителей фонограмм (*IFPI*) «Отчет о коммерческом пиратстве» по итогам 2003 г., объем продаж «пиратских» музыкальных дисков в мире достиг рекордной отметки 1,1 млрд копий (в 2002 г. — около 970 млн копий), что принесло «пиратам» 4,5 млрд долл. Доля пиратских дисков в общем объеме их продаж составила в 2003 г. 35%. Десяти странам было рекомендовано в срочном порядке принять меры по борьбе с музыкальным пиратством — Бразилии, Китаю, Мексике, Пакистану, Парагваю, России, Испании, Тайваню, Таиланду и Украине. Россия, чей пиратский рынок *IFPI* оценивает в 300 млн долл., занимает 2-е место после Китая (600 млн долл.). Следует учитывать, что *IFPI* оценивает не фактические, а теоретически возможные объемы производства контрафактной продукции, исходя из мощности расположенных в стране заводов по производству компакт-дисков. *IFPI* также считает, что Россия является одним из крупнейших экспортеров пиратских дисков. По оценкам этой организации, в 2003 г. российские пиратские компании распространили около 1 тыс. различных музыкальных альбомов в 30 странах. Доля пиратской продукции на внутреннем российском рынке, хотя и снижается, в 2 раза превышает мировую — 70–71% проданных в 2003 г. музыкальных компакт-дисков были пиратскими (в 2002 г. — около 75%).

В четвертой части Соглашения зафиксированы положения о приобретении и поддержании прав интеллектуальной собственности и связанных с ними процедурных моментах.

Пятая часть Соглашения ТРИПС посвящена процедурам урегулирования споров. Здесь содержатся обязательства стран — участниц Соглашения публиковать все законы, распоряжения, а также судебные решения по вопросам, входящим в ведение Соглашения, регулярно информировать Совет по ТРИПС по всем названным выше вопросам. Всеми вопросами практической реализации Соглашения и мониторингом за его действием занимается Совет по ТРИПС. Решение спорных вопросов поручается общему органу ВТО по данным проблемам. Страны — участницы Соглашения ТРИПС обязаны информировать Совет о всех законах, распоря-

жениях и административных процедурах, входящих в компетенцию Соглашения.

Шестая и седьмая части Соглашения ТРИПС содержат переходные и процедурные положения. Начиная с 1996 г. Совет по ТРИПС рассматривает национальное законодательство в области торговых аспектов прав интеллектуальной собственности, входящих в компетенцию Соглашения. Совет по ТРИПС контролирует вопросы правоприменения обязательств Соглашения его участниками, а также осуществляет контроль процесса нотификации странами-участницами и организацию ими информационных центров.

В целом Соглашение ТРИПС создает более жесткие нормы охраны прав интеллектуальной собственности как одной из составляющих современной международной торговли. Это требует от стран — участниц Соглашения значительных расходов на его реализацию и создание дорогостоящего контрольного аппарата. Реализуя требования Соглашения ТРИПС, все страны-участницы должны существенно расширить свою судебную и административную базу, улучшить систему регистрации торговых знаков и марок и создать компьютеризованные информационные системы, механизмы контроля, подготовить соответствующие высококвалифицированные кадры для практической реализации Соглашения.

Достоинствами Соглашения ТРИПС является формирование новых стимулов для инвестиций в наукоемкие отрасли современного производства и развитие международной торговли наукоемкими товарами, в которых содержится интеллектуальная собственность.

В середине 2007 г. Россия еще решала вопросы присоединения к ВТО, а тем самым и присоединения к Соглашению ТРИПС. Российское законодательство в области охраны интеллектуальной собственности в целом соответствует его требованиям и нуждается в незначительной адаптации к его правилам и нормам. Наиболее существенные изменения должны быть внесены в законодательство об авторских и смежных правах. В Патентном законе РФ следует уточнить нормы, определяющие объекты, которые не могут относиться к изобретениям, и так называемые патентоспособные объекты. Требуется своего уточнения и развития законодательство о товарных знаках и правовая регламентация коммерческой тайны (ноу-хау).

К научно-технической сфере относятся и некоторые другие соглашения ВТО помимо ТРИПС, в частности Соглашение по техническим барьерам в торговле (ТБТ). При этом в качестве технических

барьеров рассматривается значительная группа мер технической политики: стандарты, системы измерения соответствия качества, нормы безопасности, правила упаковки и маркировки товаров. В соответствии с Соглашением ТБТ вся совокупность технических барьеров рассматривается как возможные методы ограничения торговли. Так, к импортируемым товарам должны применяться те же стандарты, административные нормы и требования, что и к товарам национального производства (речь, таким образом, идет о национальном режиме). Соглашение ТБТ требует от стран-участниц использовать международные технические и экономические стандарты как основу для формирования национальных стандартов.

Российская Федерация является участницей Парижской конвенции по охране промышленной собственности и Договора о патентной кооперации, которые регламентируют международное признание национальных патентов. Сотрудничая со своими партнерами в рамках данных Соглашения и Договора, Россия решает и вопросы совершенствования своего законодательства в данной области.

Российское законодательство в указанной сфере включает Патентный закон 1992 г., законы «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров», «Об авторском праве и смежных правах» и ряд других.

Основным условием присоединения России к ВТО является приведение федерального законодательства и законодательства субъектов РФ в соответствие с нормами и правилами ВТО, т.е. в данном случае — в соответствие с ТРИПС. Страны — члены ВТО в соответствии с данным соглашением принимают обязательства в отношении авторских и смежных прав, товарных знаков, использования географических названий, промышленного дизайна, патентов, топологии интегральных схем, защиты конфиденциальной информации.

На переговорах о вступлении России в ВТО основные трудности связаны с тем, что часть основных стандартов Соглашения ТРИПС отражает международные нормы, а другая — выходит за их рамки (например, ограничения обязательного лицензирования патентов и защита известных торговых марок). С целью соответствия этим требованиям необходимо внести соответствующие изменения в действующее законодательство РФ по интеллектуальной собственности.

В России еще значителен удельный вес контрафактной и фальсифицированной продукции. Распространение контрафактной и

фальсифицированной продукции наносит существенный экономический ущерб России и другим странам СНГ. Низкая себестоимость поддельных товаров позволяет их производителям и поставщикам получать высокие прибыли, не облагаемые налогами, в связи с чем растут недопоступления налоговых платежей в государственный бюджет страны. Таким образом, в данной сфере существует довольно значительный теневой сектор. В результате дискредитируются российские и зарубежные предприниматели, потребители несут потери, а в некоторых случаях (например, при реализации фальсифицированных лекарств и парфюмерии) наносится и ущерб их здоровью. Сохранение теневого сектора в данной сфере наносит значительный ущерб экономике России, ограничивает приток в страну иностранных инвестиций, становится одним из основных препятствий для присоединения РФ к ВТО.

Вопросы государственного регулирования внешнеторговой деятельности в области внешней торговли интеллектуальной собственностью получили свое отражение в Федеральном законе от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».

В указанном Законе отмечается, что в стране в соответствии с международными договорами Российской Федерации и федеральными законами могут вводиться меры, затрагивающие внешнюю торговлю интеллектуальной собственностью, если эти меры необходимы для соблюдения общественной морали или правопорядка, охраны жизни или здоровья граждан, окружающей среды, жизни или здоровья животных и растений, выполнения международных обязательств Российской Федерации, обеспечения обороны страны и безопасности государства и в других предусмотренных данным законом случаях.

При этом выделяются меры ограничения внешней торговли товарами, услугами и интеллектуальной собственностью в целях защиты внешнего финансового положения и поддержания равновесия платежного баланса РФ. Такие меры вводятся в случае, если необходимо:

- остановить серьезное сокращение валютных резервов РФ или предотвратить угрозу серьезного сокращения валютных резервов РФ;
- достигнуть разумного темпа увеличения валютных резервов РФ (если валютные резервы очень малы).

В данном Законе также отмечается, что внешняя торговля товарами, услугами и интеллектуальной собственностью может ог-

раничиваться мерами валютного регулирования или валютного контроля в соответствии со статьями Соглашения МВФ и законодательством РФ.

В Законе зафиксировано также положение об *ответных мерах* ограничения внешней торговли товарами, услугами и интеллектуальной собственностью, которые может вводить Правительство РФ в случае, если иностранное государство:

1) не выполняет принятые им по международным договорам обязательства в отношении Российской Федерации;

2) предпринимает меры, которые нарушают экономические интересы РФ, субъектов РФ, муниципальных образований или российских лиц либо политические интересы РФ, в том числе меры, которые необоснованно закрывают российским лицам доступ на рынок иностранного государства или иным образом необоснованно дискредитируют российских лиц;

3) не предоставляет российским лицам адекватную и эффективную защиту их законных интересов в этом государстве, например защиту от антиконкурентной деятельности других лиц;

4) не предпринимает разумных действий для борьбы с противоправной деятельностью физических или юридических лиц этого государства на территории РФ.

Решение о введении ответных мер принимается Правительством РФ на основании доклада уполномоченного федерального органа исполнительной власти, которого Правительство РФ в пределах своей компетенции наделило правом государственного регулирования внешнеторговой деятельности (в настоящее время — Министерство экономического развития и торговли РФ). В этом докладе обобщается и представляется информация, связанная с нарушением иностранным государством прав и законных интересов РФ, субъектов РФ, муниципальных образований и российских лиц.

Однако в целом государственное регулирование технологического обмена и других сфер внешней торговли интеллектуальной собственностью в России еще находится на начальном этапе, что не способствует в полной мере защите национальных интересов и привлечению иностранных инвестиций.

В обмене технологиями можно выделить следующие главные виды.

1. Знания и опыт в форме изобретений, промышленных образцов, товарных знаков, полезных моделей. Изобретения, их авторство и монопольное право на использование закрепляется госу-

дарственным свидетельством — патентом. Патент действует только на территории страны, где он выдан, поэтому широко распространено заграничное патентование. Если патентовладелец сам не использует патент, он может продать его или разрешить его использование на основе лицензионного соглашения. Предоставление лицензии заграничному контрагенту называется *международным лицензированием*.

Существуют три основных вида лицензионных соглашений. При продаже *простой лицензии* патентовладелец — лицензиар оставляет за собой право самостоятельно использовать объект лицензии, а также предоставлять его третьим лицам. При заключении договора *исключительной лицензии* лицензиар предоставляет покупателю исключительные права на объект лицензии, но оставляет за собой право использовать этот объект в собственном производстве. При договоре *полной лицензии* лицензиар не имеет права использовать объект лицензии на период действия договора.

Международная торговля лицензиями — основная форма обмена технологиями. 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 течение срока действия соглашения. Паушальные платежи — твердо зафиксированная в лицензионном соглашении сумма, не зависящая от объема производства и сбыта продукции.

2. Знания и опыт научно-технического, производственного, управленческого, коммерческого, финансового и иного характера, объединенные под общим названием «ноу-хау». Они защищены не специальными охранными документами, а конфиденциальностью и передаются в виде документации либо непосредственного практического, производственного опыта.

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

Господствующее место в международном обмене технологиями занимают промышленно развитые страны — США, Западная Европа, Япония, повышается роль новых индустриальных стран,

Китая и Индии. Вклад НТП в развитие мировой экономики становится решающим. С другой стороны, НТП зависит от расходов на НИОКР, подготовки научных и инженерных кадров и политики государства в инновационной сфере. Так, в 2000 г. доля расходов на НИОКР составляла в США, Японии и Германии 2,7–2,9% ВВП, во Франции и Великобритании 2,3–2,4% ВВП. Новые индустриальные страны приближаются к европейским показателям, а Республика Корея — к показателю США. Главные расходы по финансированию НИОКР приходятся на предпринимательские структуры (67% по странам ОЭСР), но доля государственного бюджета тоже велика (в США 33% НИОКР в 2000 г.).

В России в 90-е гг. научно-технические исследования 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 1,06%.

Согласно официальной статистике разработку и освоение инноваций в России осуществляют только 10% предприятий. При этом опережающие показатели инновационной активности демонстрирует ограниченное число отраслей: нефтехимия, производство кокса и ядерных материалов (доля стоимости инновационной продукции составляет 33%, химия — 26,4% и производство электрооборудования — 24,4%). В других отраслях инновационная активность существенно ниже. Для сравнения: в США средний показатель инновационной активности составляет около 30%. В целом же доля России в мировых инновациях составляет всего 0,3–0,5%, в то время как аналогичная доля у США 36%, Японии — 30, Германии — 17%, и даже у Китая этот показатель составляет уже 6%.

С 2000 г. положение в области НИОКР постепенно стало меняться к лучшему, увеличиваются бюджетные ассигнования и в большей степени средства организаций предпринимательского сектора и других источников, составляющих свыше 40% финансирования, включая иностранные инвестиции.

В 2002 г. были приняты документы, определяющие государственную научно-техническую политику на ближайшие 10 лет: «Основы политики Российской Федерации в области развития на-

уки, 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.

В Федеральном бюджете России на 2007 г. финансирование фундаментальных исследований и прикладных исследований в области национальной экономики установлено на уровне 2% расходов бюджета (без учета ВПК).

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 РФ 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 в целом остается очень скромной, хотя имеет определенную тенденцию к росту. Так, в 2005 г. количество соглашений по экспорту технологий составило 1682 на общую сумму 35,9 млрд руб., а по импорту – 1426 на сумму 65,5 млрд руб. Для сравнения: в конце 1990-х гг. импорт технологий превышал экспорт в 7 раз. Роялти и лицензионные платежи в экспорте услуг в 2005 г. составили 260 млн долл. (рост в 2,7 раза по сравнению с концом 1990-х гг.). Тем не менее в России сохраняется еще низкий внутренний спрос на инновации и недостаток средств на доведение изобретений и открытий до производственного применения.

## **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ**

- 1. Что такое международная торговля технологиями и почему она стала самым быстрорастущим сектором международного рынка услуг?**
- 2. Охарактеризуйте содержание и значение интеллектуальной собственности в мировой экономике.**



3. Что такое международное лицензирование, какие виды лицензий применяются?
4. Покажите различия между простой, исключительной и полной лицензиями.
5. Что такое ноу-хау, чем оно отличается от патента?
6. Что представляют собой международные инжиниринговые услуги?
7. Какие причины определяют лидерство развитых стран и ТНК на международном рынке технологий?
8. По каким направлениям Россия сохраняет научно-технический потенциал и конкурентоспособность на международном рынке технологий?

## **РАЗДЕЛ V**

### **МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА**

В предыдущих главах учебника мы рассмотрели международную торговлю товарами и услугами как одну из важнейших составляющих современного мирового рынка. Не менее существенную роль играет международное движение факторов производства — капитала и рабочей силы. Анализу связанных с этим проблем посвящен настоящий раздел учебника.

#### **ГЛАВА 16**

### **СУЩНОСТЬ, ПРИЧИНЫ И ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ВЫВОЗА КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

---

Одним из факторов глобализации экономики на рубеже XX–XXI вв. стал рост межстранового движения капитала. В данном случае речь идет о движении одного из важнейших факторов производства, который уходит из обращения внутри собственной («своей») национальной экономики и перемещается в другие страны. Таким образом, вывоз капитала можно определить как процесс изъятия части капитала из национального оборота в данной стране и перемещение его в соответствующих формах в экономику зарубежных стран.

Можно сказать, что вывоз капитала, его активная международная миграция (перелив) стали одной из наиболее характерных черт современной мировой экономики. Уже в начале XX в. вывоз капитала начал по своей динамике опережать вывоз товаров, и, по существу, все XX столетие прошло под знаком этого опережения со стороны экспорта капитала. Существенно при этом, что за рубеж переносится в данном случае не акт реализации уже заключенной в экспортируемых товарах или услугах прибыли, а сам процесс ее создания.

В конечном итоге целью вывоза капитала является извлечение предпринимательской прибыли или получение ссудного процента (к которым в современных условиях глобализации экономики можно добавить и завоевание новых сегментов мирового рынка и закрепление на них, т.е. собственно цель экспансии капитала).

Международная статистика свидетельствует о том, что значение иностранного капитала для национальной экономики к началу XXI в. по сравнению с серединой XX в. существенно возросло. Тенденции, наблюдаемые в современном мировом хозяйстве, позволяют сделать вывод, что воздействие иностранных инвестиций на экономическое развитие будет нарастать и в первые десятилетия XXI в. России, столкнувшейся с нехваткой внутренних инвестиционных ресурсов и значительным оттоком за рубеж отечественного капитала, предстоит найти пути и способы более эффективного использования национального и иностранного капитала.

#### **16.1. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА: ТЕНДЕНЦИИ И ФОРМЫ КОНЦА XX — НАЧАЛА XXI ВВ.**

Точно так же, как экспорт и импорт товаров в своей совокупности образуют международную торговлю, вывоз и ввоз капитала в совокупности представляют собой международное движение капитала. Размещение части национального капитала за границей и привлечение иностранного капитала в национальную экономику означают формирование устойчивых экономических связей между странами, поскольку экспортируемый капитал становится частью воспроизводственного процесса страны-реципиента либо непосредственно (в форме предпринимательского капитала), либо опосредованно (в форме ссудного капитала).

Причины выхода капиталов за национальные государственные границы разнообразны. Традиционная марксистская школа считала, что главной причиной этого 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 планеты появилась с распространением передовых средств транспорта в конце XIX — начале XX в.

Однако на рубеже XX—XXI вв. такое объяснение недостаточно и не вполне адекватно новым историческим условиям. Всемирные научно-технологические сдвиги привели к существенным изменениям в масштабах производства. В экономике промышленно раз-

витых стран сохраняется и развивается сложная иерархия мелких, средних, крупных и крупнейших предприятий. В то время как предприятия первых двух категорий сосредоточены преимущественно в национальных границах, крупные и крупнейшие предприятия в поисках прибыльного приложения капитала стремятся освоить все мировое экономическое пространство.

При этом достигается экономия на масштабах производства; используется более дешевая квалифицированная рабочая сила; решаются проблемы неодинаковой обеспеченности различных регионов и стран природными ресурсами; осуществляется проникновение на рынки стран, проводящих политику ограничения иностранного капитала; в целом укрепляются позиции фирм на существующих и потенциальных рынках сбыта продукции. Быть крупной компанией и замыкаться в национальных границах в современных условиях означает, как правило, «утрату темпа движения» и, следовательно, ухудшение позиций в конкурентной борьбе.

Сильным побудительным стимулом является стремление обойти 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 экономики. Логика хозяйственного развития такова, что для упрочения своего положения крупная компания рано или поздно должна осваивать все мировое экономическое пространство. При этом в некоторых случаях предприятия компании могут оставаться в одной стране, однако сфера деятельности 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 целью либо поддержать политические режимы, либо способствовать их трансформации в желательном для инвестора (кредитора)

направлении. Напротив, если правящий режим в той или иной стране проводит политику, находящуюся в резком противоречии с позицией иностранного кредитора, то предоставление государственных кредитов такому режиму либо ограничивается, либо полностью прекращается.

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

Мировая практика свидетельствует о том, что иностранный капитал более охотно идет в страны со стабильным национальным законодательством, регулирующим иностранные инвестиции, с предсказуемой экономической политикой и устойчивым политическим режимом, благоприятным *инвестиционным климатом*. Под инвестиционным климатом понимается вся совокупность факторов (политических, экономических, правовых, социальных и др.), которые определяют возможности и перспективы прибыльности (эффективности) вложения капитала и степень риска для инвестора.

Именно по причине неблагоприятного инвестиционного климата приток иностранных инвестиций в Россию в 90-х гг. XX в. оказался значительно менее ожидавшегося.

Таким образом, экспорт и импорт капитала не могут быть удовлетворительно объяснены, если исходить из какой-либо одной причины. Так, уже сейчас можно предположить, что демографическая ситуация в промышленно развитых государствах в первой половине XXI в. станет одним из важнейших факторов, который будет оказывать сильное воздействие на географическое распределение мировых инвестиций. Старение населения промышленно развитых стран приведет к необходимости поиска новых сфер и регионов применения капитала. При этом развивающиеся страны, в которых будет сосредоточена основная масса трудоспособного населения, могут стать ареной приложения капитала, накапливаемого в промышленно развитых государствах (хотя в настоящее

время на них приходится относительно незначительная часть экспортируемого капитала).

Капитал вывозится за границу как в *предпринимательской*, так и в *ссудной* формах. Вывоз предпринимательского капитала может осуществляться в форме *прямых* заграничных инвестиций, которые дают право контроля над предприятием, и *портфельных* инвестиций, формально не дающих такого права. На практике считается, что портфельные инвестиции могут составлять примерно до 10–25% акций предприятия — объекта инвестиций. К портфельным инвестициям относятся и вложения в ценные бумаги (акции, облигации) предприятий. В этом случае инвестор не стремится к непосредственному участию в делах фирмы, а предпочитает получать дивиденды с капитала.

Вложение предпринимательского капитала в страну может происходить как путем создания филиала, так и путем приобретения уже существующих там фирм или компаний.

В российской практике в соответствии с действовавшим к концу 2007 г. законодательством к прямым инвестициям относят: приобретение иностранным инвестором не менее 10% доли, долей (вклада) в уставном или складочном капитале коммерческой организации, созданной или вновь создаваемой на территории РФ; вложение капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица, создаваемого на территории РФ; осуществление на территории РФ; осуществление на территории РФ иностранным инвестором как арендодателем финансовой аренды (лизинга) оборудования (указанного в разделах XVI и XVII ТН ВЭД СНГ), таможенной стоимостью не менее 1 млн руб. К портфельным относят инвестиции в покупку акций, паев, облигаций, векселей или других долговых ценных бумаг, которые составляют менее 10% акций и уставного (складочного) капитала предприятия. Инвестиции, не подпадающие под определение прямых или портфельных, определяются как *прочие инвестиции*.

К конкретным формам вывоза *ссудного* капитала относятся займы, кредиты, вложения средств в иностранные банки. В зависимости от длительности срока вложений ссудного капитала различаются кратко-, средне- и долгосрочные вложения.

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

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

Прямые иностранные инвестиции являются важнейшей формой экспорта капитала, поскольку именно они в решающей степени служат основой интеграционных тенденций в мировом хозяйстве. Их суммарный накопленный объем в 2000 г. оценивался в 6,3 трлн долл. США, что в три с лишним раза превышало уровень 1990 г., а к концу 2002 г. — 7,12 трлн долл. По своей стоимости это примерно  $\frac{1}{7}$  мирового ВВП, рассчитанного по паритету покупательной способности валют.

Наиболее полные данные о прямых иностранных инвестициях публикуются в «Докладах о мировых инвестициях» (*World Investment Report*) ЮНКТАД (Конференции ООН по торговле и развитию). Об изменениях, происходивших в международном движении прямых иностранных инвестиций в последние два десятилетия XX в., в соответствии с «Докладом о мировых инвестициях» ЮНКТАД (доклады публикуются на сайте [unctad.org](http://unctad.org)), свидетельствуют данные табл. 16.1.

Несовпадения данных о накопленных объемах вывезенного и ввезенного капитала объясняются различными причинами, в том числе неполнотой данных. Кроме того, в таблице не нашли своего отражения незарегистрированные перемещения капитала, т.е. его нелегальный вывоз (ввоз). С учетом этого фактора сумма капитала, вывезенного из развивающихся стран и стран Центральной и Восточной Европы, а также из России, будет существенно больше официальных данных.

Как свидетельствуют данные табл. 16.1, между развитыми государствами имеет место интенсивное взаимное движение капитала. Удельный вес стран с развитой рыночной экономикой в общем стоимостном объеме вывоза капитала составляет около 90%. В то же время их доля в общем объеме ввезенного капитала превышает  $\frac{2}{3}$ . Обращает на себя внимание изменение положения экономически самой мощной страны мира — США. Если в 1980 г. суммарный отток капитала более чем в 2,6 раза превышал его приток, то в результате «рейганомии» (экономической политики времен

президента Р. Рейгана) суммарный объем накопленного притока капитала приблизился к оттоку, и это положение сохранилось на протяжении 90-х гг. Приток капитала, несомненно, стал одним из факторов стимулирования экономического роста США в период 90-х гг.

Таблица 16.1

Суммарный объем накопленных прямых инвестиций  
в период 1980–2000 гг., млрд долл.

Регион/страна	Приток			Отток		
	1980	1990	2000	1980	1990	2000
Мир	615,8	1898,7	6314,3	523,8	1717,4	5976,2
В том числе:						
Страны с развитой рыночной экономикой	374,9	1397,9	4210,3	507,4	1637,3	5248,5
США	83,0	394,9	1238,6	220,2	430,5	1244,6
ЕС	185,7	739,6	2376,2	213,0	790,3	3110,9
Япония	3,3	9,8	54,3	19,6	201,4	281,6
Развивающиеся страны	240,8	487,7	1979,3	16,5	79,8	710,3
Африка (без ЮАР)	16,2	39,4	95,4	1,1	12,5	19,4
Азия	173,3	328,2	1261,8	6,2	47,5	577,9
Китай	6,3	27,8	346,7	0,04	2,5	27,2
Гонконг	138,8	162,7	469,8	0,15	11,9	384,7
Сингапур	6,2	28,6	89,2	3,7	7,8	53,2
Латинская Америка	49,7	116,7	606,9	9,1	19,5	111,0
Страны Центральной и Восточной Европы	–	3,0	124,7	–	0,4	17,4
Венгрия	–	0,6	19,9	–	0,2	2,0
Польша	–	0,1	36,5	–	0,1	1,5
Россия	–	–	19,2	–	–	11,6
Чешская Республика	–	1,4	21,1	–	–	0,8

Источник: World Investment Report 2001: Promoting Linkages. N.Y., Geneva, 2001. P. 301–310.

С другой стороны, страны ЕС в 90-х гг. укрепили свои позиции как нетто-экспортеры капитала. Возможно, это стало одной из причин менее успешного развития их экономики по сравнению с США в 90-х гг.

В 80-х гг. быстро наращивала экспорт капитала Япония. Однако в 90-х гг. темпы роста вывоза капитала из этой страны снизились, что в значительной степени объясняется замедлением эко-



номического роста и серьезными внутренними финансовыми проблемами. Развивающиеся страны в целом остаются нетто-импортерами капитала. Китай и Гонконг являются наиболее привлекательными объектами приложения капитала. В них сосредоточено более половины иностранных инвестиций в Азиатском регионе.

В последние десятилетия XX в. возросло значение таких форм вывоза капитала, как приобретение акций иностранных компаний и облигаций, увеличились масштабы международных долговых обязательств. В табл. 16.2 приводятся данные о суммарном объеме непогашенных международных долговых обязательств.

Таблица 16.2

**Суммарный объем непогашенных международных долговых обязательств, млрд долл. США**

Годы	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Всего	2572	2954	3309	4106	5112	6051
В том числе:						
Доллар США	882	1125	1448	1858	2402	2972
Экю/евро	90	74	65	159	1489	1856
Иена	444	472	455	480	528	502
Марка ФРГ	311	338	338	437	—	—
Фунт стерлингов	177	226	267	324	394	458

*Источник:* International Capital Markets. Developments, Prospects and Key Policy Issues. Wash.: IMF, 2001. P. 20.

Переход мировой экономики в новое качество глобализации имел одним из последствий создание глобального интегрированного рынка ссудных капиталов, который характеризуется, в частности, тем, что все инвесторы имеют примерно равные технические возможности для вложений капитала на любом географическом сегменте рынка. Поэтому в какой бы валюте ни выпускались ценные бумаги, они могут приобретаться инвесторами из различных стран.

Новым явлением во второй половине XX в. стал экспорт капитала из развивающихся стран. В абсолютных величинах накопленный объем вывезенного капитала из этой группы стран в 90-х гг. увеличился более чем на 600 млрд долл. США. Однако и до этого рост доходов стран — экспортеров нефти в результате энергетического кризиса 70-х гг. позволил им значительно увеличить вклады в банки ведущим промышленно развитых стран.

В 90-х гг. новым полем применения иностранного капитала стали страны Центральной и Восточной Европы. Темпы роста прямых иностранных инвестиций в этом регионе были существенно выше по сравнению с другими регионами. Он обогнал по накопленным инвестициям развивающиеся страны Африки (косвенное подтверждение того факта, что современное производство требует не только благосклонного отношения государств к иностранным инвестициям, но и квалифицированной рабочей силы).

Экспорт капитала осуществляется также международными финансовыми институтами. Организации, входящие в структуру Всемирного банка, многочисленные региональные банки развития стали заметными инвесторами в последнюю четверть XX в.

Глобализация экономики в конце XX в. придала новый импульс перемещению капиталов между странами. В конце 90-х гг. ежегодный приток прямых иностранных инвестиций превысил 1 трлн долл., достигнув в 2000 г. 1411 млрд долл. (хотя в 2001 г. этот показатель снизился, по данным ЮНКТАД, до 760 млрд долл., а в 2003 г. — до 633 млрд). Однако затем приток прямых иностранных инвестиций возрос и в 2006 г., по данным «Доклада о мировых инвестициях, 2007 год» ЮНКТАД, составил 1306 млрд долл.

В 2000 г. удельный вес развитых стран с рыночной экономикой в общем объеме накопленных иностранных инвестиций составил около 66%. Однако в целом в 90-х гг. приток капитала в развивающиеся страны в относительном выражении опережал ввоз капитала в развитые страны.

Причины вышеуказанных сдвигов лежат не только в области политики: на первом этапе после обретения независимости развивающиеся страны прилагали активные усилия по национализации и ограничению свободы действия иностранного капитала. Однако, пожалуй, более важным явилось то обстоятельство, что распад колониальной системы совпал с началом мирового технологического сдвига, предъявившего 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 серьезного интереса для ТНК, действующих в обрабатывающей промышленности. Кроме того, увеличение объемов внешнего долга развивающихся государств в 70-х гг., переросшее в 80-х гг. в кризис задолженности, также не способствовало росту зарубежных инвестиций в эти страны.

Однако ситуация начала быстро изменяться в 90-х гг. Повышение уровня экономического развития и качества подготовки рабочей силы в странах бывшей колониальной периферии, 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.

Тем не менее частный капитал охотно идет только в те страны, в которых он может найти себе прибыльное применение с приемлемой степенью риска. Поэтому в государствах Тропической Африки суммарные прямые частные инвестиции на конец 2000 г. составили только 62 млрд долл., а на конец 2002 г. — 120 млрд. Для сравнения отметим, что только в экономику Сингапура на ту же дату было вложено 124 млрд долл.

Однако целый ряд развивающихся стран (например, некоторые новые индустриальные страны) выступают в роли крупных экспортеров капитала, осуществляя весьма выгодные вложения за рубежом. В целом в абсолютных размерах накопленный объем вывезенного из развивающихся стран капитала в 1990–2000 гг. увеличился более чем на 710 млрд долл.

Вывоз капитала приносит прибыли или проценты. Так, активное сальдо Японии по статье «Факторные доходы», основную часть которых составляет перевод прибылей и процентов, полученных от заграничных вложений капитала, во второй половине 90-х гг. ежегодно равнялось примерно 50 млрд долл. Это давало солидную прибавку к сальдо платежного баланса по счету текущих операций, вдвое увеличивая его. Существенный доход от заграничных вложений имеют некоторые нефтедобывающие государства. Так, доходы Кувейта от заграничных вложений во второй половине 90-х гг. составили почти половину стоимостного объема суммарного экспорта этой страны.

Суммируя отмеченные тенденции международного движения капитала в целом, их можно определить следующим образом.

1. Определяющую роль в процессах экспорта капитала играют ведущие страны с рыночной экономикой и их корпоративный бизнес. Так, в соответствии с докладом ЮНКТАД о мировых инвестициях в 2001 г. 90 из 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира (по объему зарубежных активов) базировались в США, ЕС и Японии.

2. США сохраняют свое в целом лидирующее положение в международном движении прямых иностранных инвестиций, при этом в последние годы приток прямых инвестиций был традиционно больше вывоза прямых иностранных инвестиций из США.

3. Хотя Япония занимает лидирующие позиции среди ведущих стран — экспортеров капитала, однако эта страна длительное время ограничивала приток прямых иностранных инвестиций и лишь с 1999 г. эти ограничения были ослаблены и прямые иностранные инвестиции в страну начали расти.

4. В списке ведущих стран — импортеров капитала все более заметное место начинает занимать Китай.

5. В списке 10 ведущих стран — экспортеров капитала присутствуют шесть западноевропейских стран (Великобритания, Германия, Франция, Нидерланды, Швейцария, Италия). Кроме Швейцарии все они являются странами — членами ЕС. Таким образом, в ЕС в настоящее время сконцентрирован мощный экспортный потенциал прямых иностранных инвестиций. В соответствии с «Докладом о мировых инвестициях» ЮНКТАД 2003 г. фирмы из ЕС превратились в крупнейших собственников зарубежных прямых иностранных инвестиций (около 3,4 трлн долл. в 2002 г.), в два с лишним раза опередив США (1,5 трлн долл.). При этом основная часть этого капитала перемещается внутри самого ЕС. Вне Европы главными объектами вывоза капитала являются США и Канада. В результате можно говорить о том, что в настоящее время сформировалась своего рода «инвестиционная ось» США (и Канада) — с одной стороны, и ЕС — с другой.

6. В целом же с учетом крупномасштабной инвестиционной деятельности в Японии можно говорить о формировании «инвестиционной триады» США и Канада — ЕС — Япония.

7. Несмотря на господство указанной «инвестиционной триады» в мировой экономике, происходит расширение круга стран, участвующих в мировом инвестиционном процессе, в том числе и за счет ряда развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

## 16.2. ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОМОЩЬ РАЗВИТИЮ

К вывозу капитала тесно примыкает так называемая *официальная помощь развитию* (ОПР) — финансовая и техническая помощь, предоставляемая развивающимся государствам в целях преодоления социально-экономического отставания от стран с развитой рыночной экономикой. При этом различаются «офици-

альное финансирование развития» и собственно «официальная помощь развитию». Первое понятие шире второго и включает в себя 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 более широкому понятию — помощи развитию — относят все перемещения 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 могут создаваться центры профессионально-технического обучения, оборудоваться лаборатории и библиотеки. Как правило, этот вид помощи предусматривает направление экспертов и специалистов из стран-доноров, а также предоставление стипендий для студентов из развивающихся стран.

Помимо экономической (финансовой) и технической развивающиеся страны получают также продовольственную помощь, которая, как правило, предоставляется при чрезвычайных обстоятельствах, например засухах.

Средства, направляемые по линии официальной помощи развитию, должны удовлетворять следующим критериям: 1) направляться на цели экономического развития и 2) содержать грант-элемент в размере не менее 25% (при фиксированной ставке дисконта 10%). Грант-элемент представляет собой 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, направленных в 90-х гг. в развивающиеся страны, доля ОПР, выраженная в неизменных ценах, к концу десятилетия сократилась, что стало предметом озабоченности общественности развивающихся стран и ряда международных организаций.

На десятой Конференции ЮНКТАД в 2000 г. отмечалось, что выход некоторых развивающихся стран на международные рынки капитала как заемщиков привел к резкому снижению объема ресурсов по линии ОПР. Доля ресурсов, выделяемых на цели развития по официальной линии, в 1997 г. составила 0,22% ВВП стран — членов ОЭСР, в то время как в 1990 г. она равнялась 0,33%. При этом большая часть ресурсов направлялась в не менее развитые

страны. Конференция обратилась с призывом к многосторонним финансовым институтам увеличить размеры ОПР. Согласно данным ОЭСР, средства, выделяемые 22 странами — членами этой организации на официальную помощь развитию, составили в 2000 г. 53,7 млрд долл., однако в 2001 г. они сократились до 51,4 млрд. Эксперты ОЭСР связывали частично это сокращение со снижением курса евро по отношению к доллару. Однако в процентном отношении к ВВП доля осталась неизменной — 0,22%.

Воздействие помощи развитию на экономику принимающих стран противоречиво. С одной стороны, приток чистых финансовых ресурсов дает возможность национальным государствам проводить политику реструктуризации национальной экономики, ускорять экономический рост. С другой стороны, в ряде отраслей, например в сельском хозяйстве, снижаются стимулы для местных производителей. К тому же ресурсы, передаваемые в виде помощи, не всегда попадают в руки действительно нуждающихся в ней слоев населения.

В целом экспорт и импорт капитала оказывают противоречивое воздействие на экономику стран, вывозящих и ввозящих капитал. С одной стороны, не вызывает сомнения тот факт, что перенос части национального капитала за границу означает сокращение возможностей для расширения масштабов производства в собственной стране. Это может вызвать осложнение ситуации на рынке труда. С другой стороны, возрастают доходы от иностранных инвестиций, что положительно сказывается на платежном балансе страны. Однако если компании данной страны не будут осуществлять иностранные инвестиции, то в будущем они могут столкнуться с серьезными проблемами, вызванными обострением конкуренции в мировом хозяйстве вследствие более широкого использования возможностей, открываемых процессами глобализации, а это, в свою очередь, может оказать негативное воздействие и на национальную экономику.

Для стран, импортирующих капитал, дополнение отечественных инвестиций иностранными инвестициями может облегчить проблему накопления, а ввоз предпринимательского капитала — благоприятно повлиять на платежный баланс. Тем не менее государство и национальный капитал нередко болезненно реагируют на усиление позиций иностранного капитала в отраслях национальной экономики. Поэтому если уровень экономического развития страны — импортера капитала существенно ниже, чем в стране — экспортере капитала, то в некоторых случаях вполне оп-

равдан вопрос о необходимости защиты в разумных пределах позиций национального капитала с целью сохранения экономической независимости. В целом же иностранный капитал (в частности, прямые инвестиции) оказывается необходимым прежде всего для развивающихся стран, которые, в принципе, получают более широкие возможности для постепенного преодоления технологического разрыва в уровнях экономического развития, сохраняющегося до настоящего времени. Помимо этого прямые иностранные инвестиции означают приобщение к новым методам управления, учета, маркетинга.

В ряде стран предприятия, принадлежащие иностранцам, заняли важное место в экспорте (например, в Малайзии, Мексике, Филиппинах, Таиланде и некоторых других странах). При этом высок удельный вес иностранных предприятий в новейших отраслях промышленности, в частности электронной, электротехнической, машиностроения и химической.

Оценивая последствия межстранового перемещения капитала, следует иметь в виду, что интересы экспортеров и импортеров капитала не совпадают, поэтому в ряде случаев между ними могут проявляться острые противоречия. Это находит свое проявление, в частности, в проблеме выработки международных норм в отношении иностранных инвестиций. Более мощные в экономическом отношении страны, например США, стремятся обеспечить и большую свободу для иностранных инвестиций, поскольку американские корпорации занимают в этой сфере передовые позиции. Однако вряд ли было бы разумным полностью отрицать необходимость осуществления взвешенной и продуманной политики, целью которой являлось бы нахождение компромисса между сторонниками большей свободы для иностранных инвесторов и защиты национального капитала.

### **16.3. УТЕЧКА И БЕГСТВО КАПИТАЛА. БОРЬБА С ОТМЫВАНИЕМ «ГРЯЗНЫХ» ДЕНЕГ**

Кроме обычных, «законных» существуют и другие причины и формы вывоза капитала, связанные с понятиями «утечка» или «бегство» капитала. Речь в данном случае идет, как правило, о нелегальных или полунелегальных каналах и формах ухода капиталов из страны. Бегство капитала при этом связывают обычно с ситуацией массового оттока из страны частных капиталов любого характера и любой срочности в связи с теми или иными проявлениями странового риска (нарастание экономической и/или политической

нестабильности и/или опасности обесценения национальной валюты). Применительно к России в период с начала 90-х гг. можно говорить о широкомасштабной практике скрытого (т.е. недоступного для органов государственного контроля) вывоза резидентами своих доходов и, как результат, устойчивой утечки из страны инвалютных ресурсов. Это связано не столько с резким возрастанием рисков, сколько с особенностями переходного периода и спецификой первоначального накопления капиталов (особенно в период высокой инфляции).

При этом обычно имеются в виду нелегальный перевод денег за границу или отказ от их репатриации в нарушение действующего нормативного режима.

К нелегальным (или полунелегальным) формам утечки капитала из страны относятся:

- сокрытие, полный или частичный неперевод, неперевод 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 (возникающая при этом 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 цен и завышением импортных цен);
- перечисление на счета иностранных фирм валютных средств в счет оплаты фиктивных импортных услуг (маркетинговых, информационных, консультационных и т.д.);
- внесение страхового депозита в иностранный банк для получения кредита (когда при этом сам кредит не берется);
- нелегальный экспорт, применяемый 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 частными лицами;
- вывоз капитала частными лицами с помощью кредитных карточек и др.

Все эти указанные формы получили свое применение в России. Некоторые исследователи данной проблемы добавляют к указанным формам утечки капитала и другие, специфические для России, формы.

1. Уход «ресурсного капитала» (природных ресурсов). Природные ресурсы являются одной 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 трансферт капитала в размере не менее 20 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 российское сырье, оплачивает его переработку в России и вывозит за рубеж. При этом сырье не облагается НДС, так как произведенная из него продукция идет на экспорт. По схеме толлинга работала значительная часть алюминиевой промышленности России — из РФ на мировой рынок поставляется ежегодно около 3 млн т алюминия (80% производимого алюминия). При этом 89% этого объема производилось именно по толлинговой схеме.

3. Уход из страны «интеллектуального» капитала (так называемое «бегство умов» — от англ. *brain drain*), представляющий собой как утечку самих носителей новых научных, научно-технических знаний (ученых, научно-технических работников, инженеров), так и научной продукции (знаний, изобретений, ноу-хау).

В настоящее время имеются различные оценки общих масштабов бегства капитала из России. Большинство исследователей этой проблемы оценивают их в период с начала 90-х гг. 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 более 300 млрд долл.

К сожалению, к настоящему времени в России еще не сложилась комплексная и эффективная система регистрации, учета и контроля за уходящим из страны капиталом. Чрезмерный вывоз капитала из России, не компенсируемый его поступлениями из-за границы, является основной причиной резкого сокращения капиталовложений в РФ в 90-х гг. XX в. В настоящее время перед Россией в данной области стоят следующие задачи:

- регулирование экспорта капитала с целью предотвращения его нелегального вывоза;
- обеспечение вывоза капитала за рубеж в тех формах, видах и направлениях инвестиционной деятельности, которые соответствуют национальным интересам России;
- обеспечение действительного учета и анализа российских инвестиций за рубежом;
- обеспечение репатриации части зарубежных российских инвестиций и доходов от них, а также повышение возвратности государственных кредитов.

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». В стране был создан (в рамках Министерства финансов РФ) Комитет по финансовому мониторингу (КФМ), занимающийся финансовыми расследованиями. В 2004 г. этот комитет был преобразован в Федеральную службу по финансовому мониторингу (ФСФМ, Росфинмониторинг). Россия активно сотрудничает с Международной группой по борьбе с финансовыми злоупотреблениями (ФАТФ — *FATF, Financial Action Task Force*).

В июне 2002 г. КФМ вступил в международное объединение подразделений финансовых разведок «Эгмонт», в котором были представлены 58 стран. При этом более 20 стран Европы, Америки, Азии и Ближнего Востока выразили желание заключить с Россией двусторонние соглашения о сотрудничестве в противодействии отмыванию «грязных» денег и финансированию терроризма.

Огромное значение для дальнейшего противодействия легализации («отмыванию») «грязных» денег имело принятие в 2003 г. России в ФАТФ.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Охарактеризуйте сущность и основные причины вывоза капитала в конце XX – начале XXI в.
2. Покажите различия между прямыми, портфельными и так называемыми «прочими» иностранными инвестициями.
3. Охарактеризуйте основные тенденции в международном движении капитала в конце XX – начале XXI в.
4. Раскройте понятие «инвестиционный климат» и его основные составляющие.
5. Покажите противоречия, складывающиеся между вывозящими и принимающими капитал странами и их корпоративным бизнесом.
6. Раскройте сущность понятия «официальная помощь развитию» и покажите современные противоречия, связанные с ее осуществлением.
7. Раскройте содержание понятия «бегство капитала».
8. Покажите основные каналы нелегального и полуполюгального ухода капитала из России в современных условиях.

## **ГЛАВА 17**

# **РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА**

---

---

В современной мировой практике существуют и взаимно дополняют друг друга два основных вида регулирования международного движения капитала: 1) государственное и 2) международное регулирование. Остановимся на каждом из них.

### **17.1. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА**

Одной из важнейших тенденций, проявившихся в последние годы в процессе международного движения капитала, выступает активное вмешательство государств в данный процесс. При этом государство реализует следующие основные функции:

- 1) регулирующие;
- 2) контролирующие;
- 3) стимулирующие.

В современном государственном регулировании международного движения капитала проявляется определенное противоречие: государства, с одной стороны, стремятся снять существующие ограничения в международном движении капитала, а с другой — принимают меры по ограничению международного движения капитала (это касается, например, входящих в страну прямых иностранных инвестиций, поскольку они связаны с собственностью иностранных инвесторов на территории данной страны, а значит, здесь могут возникнуть определенные противоречия интересов иностранных инвесторов с национальными экономическими интересами принимающих капитал стран).

Характерно при этом, что вывоз капитала из страны, как правило, регулируется в меньшей степени, чем приток иностранного капитала в данную страну. Так, в соответствии с «Докладом о мировых инвестициях 2001» ЮНКТАД за период с 1991 по 2000 г. в национальные режимы прямых иностранных инвестиций было внесено всего 1185 изменений, из которых 1121 (95%) были направлены на создание более благоприятных условий для прямых

иностранных инвестиций. В 2001 г. из 208 изменений в национальные режимы регулирования прямых иностранных инвестиций 194 были связаны созданием более благоприятных условий для прямых иностранных инвестиций, а в 2002 г. соответственно из 248 изменений — 236, и лишь 12 были связаны с созданием менее благоприятных условий для прямых иностранных инвестиций.

Все больше стран заключают двусторонние инвестиционные договоры (ДИД) и договоры об избежании двойного налогообложения (ДИДН). Так, в соответствии с данными «Доклада о мировых инвестициях» ЮНКТАД 2003 г. («Политика в области прямых иностранных инвестиций в целях развития: национальные и международные аспекты»), только в 2002 г. 76 стран заключили 82 ДИД и 64 страны — 68 ДИДН. Многие страны в целях поощрения внутрирегиональных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) заключают соглашения ДИД со странами собственного региона. Например, страны Азиатско-Тихоокеанского региона участвуют в 45 ДИД, в том числе в 10 договорах, подписанных с другими странами региона.

Возрастает также число торгово-инвестиционных соглашений. Многие из заключенных в последнее время торговых соглашений прямо касаются инвестиций или имеют косвенные последствия для инвестиционной деятельности, что заметно отличает их от более ранних региональных и двусторонних соглашений. Наибольшее число соглашений в группе развитых стран было заключено ЕС, главным образом с партнерами в регионе Центральной и Восточной Европы и со странами Средиземноморья. Определенное воздействие на прямые иностранные инвестиции окажет также расширение ЕС за счет вступления в него 10 новых членов в 2004 г., а в 2007 г. — еще двух.

Основу государственного регулирования международного движения капитала составляют национальные законы, постановления и административные процедуры. Характерно, что в настоящее время во многих развитых странах с рыночной экономикой нет специальных законов или кодексов для иностранных инвестиций (они отсутствуют, например, в США, Германии, Франции, Великобритании). Однако в других странах приняты и действуют специальные национальные законы (или кодексы), связанные с привлечением и использованием иностранных инвестиций.

Для решения задач привлечения иностранных инвестиций в национальное законодательство включаются прежде всего положения о предоставлении иностранным инвесторам *национального*

*режима* принимающей капитал стороны, т.е. такого режима, при котором условия хозяйственной деятельности для нерезидентов (иностранных инвесторов) должны быть не хуже, чем для хозяйствующих субъектов — резидентов данной страны. Это положение (о национальном режиме для иностранных инвесторов) имеет существенное принципиальное значение: по существу, национальный режим — это тот минимум условий хозяйственной деятельности, ниже которого условия деятельности иностранных инвесторов опускаться не должны.

Но осуществление иностранных инвестиций на практике нередко связано с дополнительными, особыми (по сравнению с осуществлением инвестиций отечественными хозяйствующими субъектами) политическими и коммерческими рисками. Поэтому в национальном законодательстве некоторых принимающих иностранных инвестиции стран часто предусматривается предоставление иностранным инвесторам дополнительных льгот. В числе дополнительных льгот, которые используются различными странами, можно назвать, например, следующие:

- предоставление льготного режима налогообложения в отношении реинвестиций;
- 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 или временно ввозимого иностранными инвесторами имущества, оборудования и т.д., которое используется, например, на цели развития производства экспортной продукции (и которая ранее не производилась внутри страны).

В ряде стран мира действует так называемая «дедушкина оговорка», суть которой состоит в следующем: если законодательство принимающей иностранные инвестиции страны изменяется в худшую для инвесторов сторону, то, как правило, для иностранных инвесторов предусматривается отсрочка по данным изменениям для уже действующих предприятий с иностранными инвестициями (т.е. в течение определенного времени нормы деятельности для иностранных инвесторов остаются прежними).

Однако в целом для современной мировой экономики характерна следующая тенденция: льготный (а не национальный) режим для иностранных инвесторов обеспечивают, как правило, некото-

рые развивающиеся страны или страны с переходной экономикой, в максимальной степени стремящиеся привлечь иностранные инвестиции. Но, как уже отмечалось, основными участниками международного инвестиционного процесса являются развитые страны с рыночной экономикой. Стремясь к расширению своего поля инвестиционной деятельности, они ориентируются не на льготный инвестиционный режим, а на все более единообразный рыночный инвестиционный режим. (Фактически при этом ведущие страны мира выступают против искусственного «сманивания» инвесторов отдельными странами и выступают за формирование работающего на общих единообразных принципах общемирового инвестиционного пространства.)

Существенно, что очень важную роль в регулировании международного движения капитала играют не только принимающие капитал страны (*host countries*), но и страны базирования капитала (*home countries*).

Среди основных форм поддержки прямых инвестиций со стороны государства (в том числе и стран базирования капитала) можно выделить следующие:

1. Предоставление государственных гарантий. Они могут предоставляться как странами базирования капитала, так и странами, принимающими капитал. Правительства стран, заинтересованных в стимулировании экспорта капитала, могут предоставлять национальным («своим») инвесторам гарантии возврата всей суммы вложенного капитала или его части за счет государственных средств (по причинам национализации, стихийных бедствий, невозможности перевода прибыли, неконвертируемости национальной валюты и других непредвиденных обстоятельств). Важная разновидность гарантий — гарантии принимающей стороны обеспечить свободу вывоза прибыли и репатриации капитала.

Положения о гарантиях инвестиций принимаются правительствами стран, но они содержатся и в двусторонних межправительственных соглашениях, а также в региональных соглашениях, в которых участвуют несколько стран. К настоящему времени такие соглашения подписаны уже большинством стран мира.

На многосторонней основе гарантией инвестиций занимается созданное в 1988 г. под эгидой Международного банка реконструкции и развития Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций — МАГИ (*MIGA — Multilateral Investment Guarantee Agency*).

2. Страхование зарубежных инвестиций. Оно осуществляется как государственными, так и частными страховыми агентствами.

Суть его состоит в том, что инвестор приобретает страховку от обусловленных в ней (страховке) рисков (она составляет, как правило, до 1% суммы инвестирования). Национальные агентства и страховые компании страхуют только своих прямых инвесторов. Например, в США такого рода страхованием занимается государственная корпорация по страхованию и гарантии инвестиций ОПИК (*OPIC, Overseas Private Investment Corporation*).

3. Урегулирование инвестиционных споров. Это урегулирование может быть осуществлено как на основе национального законодательства принимающей капитал страны или национального законодательства страны базирования прямого инвестора, так и на основе международного арбитража.

4. Исключение двойного налогообложения. Суть этой формы поддержки инвестиций состоит в следующем. Если данная корпорация оперирует сразу в нескольких странах, то правительства всех этих стран могут стремиться обложить ее прибыль своим национальным налогом на прибыль. Поэтому в соответствии с соглашением об исключении двойного налогообложения иностранная корпорация платит в принимающей капитал стране только ту часть налога, которую она не заплатила в стране базирования.

В данном случае проявляется определенная закономерность: чем более развита в экономическом отношении страна и чем более в ней развита внешнеэкономическая деятельность корпоративного бизнеса, тем больше она заинтересована в исключении двойного налогообложения.

5. Административная и дипломатическая поддержка. Страны базирования капитала обычно поддерживают своих прямых инвесторов. Правительства этих стран ведут переговоры с правительствами зарубежных государств о создании наиболее благоприятных условий за рубежом для национальных (отечественных) инвесторов. Торговым представительствам стран за рубежом, аппаратам экономических советников посольств вменяется в обязанности поддерживать «своих» инвесторов и создавать им необходимые благоприятные условия для инвестиционной деятельности.

В большинстве стран мира созданы и действуют национальные агентства по поощрению инвестиций. С 1995 г. действует Всемирная ассоциация агентств по поощрению инвестиций, в настоящее время в ее состав входят более 100 членов — национальных агентств.



## 17.2. МЕЖДУНАРОДНОЕ (МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВОЕ) РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА

Как правило, международное регулирование движения капитала реализуется путем заключения специальных двусторонних и многосторонних межгосударственных соглашений в области инвестиций.

В двусторонних соглашениях, как правило, фиксируются следующие основные положения:

- о национальном режиме для иностранных инвесторов;
- о защите иностранных инвесторов (от национализации, по репатриации капитала, прибыли и дивидендов и др.);
- о порядке разрешения споров;
- по страхованию от ущерба на случай политических рисков.

К настоящему времени заключено значительное количество двусторонних инвестиционных соглашений, которыми охвачено большинство стран мира. Однако в связи с множественностью таких договоров уже давно стала насущной необходимостью заключения единого для всех стран универсального соглашения по иностранным инвестициям с одинаковыми для всех стран правилами и дисциплиной.

Ранее уже подписывались многосторонние соглашения (или конвенции) по регулированию иностранных инвестиций. К числу наиболее важных из них относятся прежде всего Вашингтонская (1965) и Сеульская (1985) конвенции. На основе Вашингтонской конвенции «О разрешении инвестиционных споров между принимающими государствами и иностранными частными инвесторами» был создан при МБРР Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (*International Center for the Settlement Investment Disputes*). На основе Сеульской конвенции было создано *Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям (Multilateral Investment Guarantee Agency)*.

Существенная либерализация международного движения капитала достигнута в рамках региональных экономических и интеграционных союзов и группировок. Наиболее ярким примером такого рода является ЕС, в который с 1 января 2007 г. входят уже 27 государств. Здесь в ходе процессов формирования общего рынка, а затем экономического и валютного союза были решены проблемы так называемых «четырёх свобод» — свободы движения товаров, услуг, рабочей силы и капиталов. Значительно либерализованы условия трансграничного движения капиталов в рамках

Северо-Американского соглашения о свободной торговле (подробнее см. главы 25 и 26).

Уже продолжительное время переговоры по выработке универсального многостороннего соглашения в области инвестиций ведутся в рамках ОЭСР, однако к началу 2007 г. такого соглашения принято не было.

Поэтому наиболее глобальным с точки зрения масштабы охвата стран современного мира инвестиционным соглашением является принятое в рамках ГАТТ/ВТО Соглашение о связанных с торговлей инвестиционных мерах — ТРИМС.

### **17.3. СОГЛАШЕНИЕ О СВЯЗАННЫХ С ТОРГОВЛЕЙ ИНВЕСТИЦИОННЫХ МЕРАХ**

В начальный период Уругвайского раунда ГАТТ, на котором в итоге были приняты многие основополагающие соглашения системы современной ВТО, предпринимались попытки включить в переговоры проблематику прямых иностранных инвестиций для того, чтобы в отношении этих инвестиций было разработано специальное соглашение, распространяющее на сферу прямых иностранных инвестиций режим наибольшего благоприятствования и национальный режим (т.е. основные принципы ГАТТ). Такое соглашение тем самым давало бы возможность иностранному корпоративному бизнесу действовать за рубежом на тех же условиях, на которых действуют национальные компании тех государств, в которые инвестируется иностранный капитал. Однако развивающиеся страны на этих переговорах заняли резко отрицательную позицию. В результате было достигнуто соглашение в относительно ограниченной области — Соглашение о связанных с торговлей инвестиционных мерах — ТРИМС (*TRIMS — The Agreement on Trade Related Investment Measures*).

Таким образом, круг вопросов, рассматриваемых в данном Соглашении, ограничивается инвестиционными мерами, связанными только с торговлей товарами.

Основная цель Соглашения ТРИМС — защита интересов иностранных инвесторов на территории принимающих инвестиции стран. Обратим при этом еще раз внимание на то обстоятельство, что положения ТРИМС распространяются только на «инвестиционные меры, связанные с торговлей товарами». Защита иностранного инвестора в ТРИМС заключается в том, что страны — члены ВТО обязуются не применять к предприятиям с иностранным капиталом меры, которые несовместимы с положениями ГАТТ–1994:

статьи III в отношении предоставления иностранным инвесторам национального режима и статьи IX, касающейся запрета на применение количественных ограничений.

В приложении к ТРИМС содержится иллюстративный (но не исчерпывающий) перечень связанных с торговлей инвестиционных мер, которые рассматриваются как несовместимые с указанными выше нормами ГАТТ. Оговорка «не исчерпывающий» имеет существенное значение, так как в ТРИМС предполагается дальнейшее увеличение перечня мер, требующих запрета в странах, привлекающих прямые иностранные инвестиции (речь в данном случае идет о мерах, которые противоречили бы режиму наибольшего благоприятствования и национальному режиму). Таким образом, перечень такого рода связанных с торговлей инвестиционных мер может быть расширен (что должна учитывать каждая страна, решающая проблемы вступления в ВТО).

В числе таких недопустимых мер, которые присутствуют в иллюстративном перечне ТРИМС, выделим наиболее существенные.

1. Так называемое «внутреннее количественное ограничение» — требование, чтобы предприятие с иностранным капиталом использовало в порядке, предписанном национальным законодательством, определенную долю национальных товаров (например, местных материалов, комплектующих изделий и т.д.) для производства своей продукции (*local content requirement*).

2. Требование, чтобы предприятие с иностранными инвестициями покупало импортную продукцию в определенной пропорции по отношению к национальной продукции. Фактически это требование является требованием в отношении использования иностранной валюты (*foreign exchange requirement*). Действительно, по существу, иностранному инвестору разрешается использовать свободно используемую валюту в строго установленном объеме. В некоторых странах действуют ограничения, не позволяющие иностранному инвестору расходовать больше валюты на покупку импортных материалов и комплектующих изделий, чем он получает от экспорта. В соответствии с ТРИМС такие ограничения по отношению к иностранным инвесторам считаются недопустимыми.

3. Требование обязательного экспорта фиксированной доли производимой продукции (*export performance requirement*).

К этим основным требованиям примыкает ряд других недопустимых требований: по директивному регулированию ассортимента

та промышленного производства; по доле участия иностранных инвесторов в предприятии с иностранными инвестициями; по кадровой политике (обязательность использования в предприятиях с иностранными инвестициями национальных кадров, в том числе и на управленческих должностях; по взаимоотношениям между созданным в стране предприятием с иностранными инвестициями и его материнской фирмой за рубежом (эксклюзивные права на сбыт продукции в определенных странах и регионах или по всему миру); ограничения на денежные переводы (репатриация прибыли); обязательное получение лицензий на производственную деятельность, экспорт и т.д.

Временно отступать от этих положений Соглашения ТРИМС имеют право только развивающиеся страны и лишь в той мере, в какой эти отступления допускаются статьями ГАТТ–1994. 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 есть положения, противоречащие обязательствам по ТРИМС, то они должны быть устранены: развитыми странами — в течение двух лет с момента присоединения к Соглашению, развивающимися странами — в течение пяти лет и наименее развитыми странами — в течение восьми лет.

Соглашение ТРИМС при его безусловном выполнении становится частью системы многостороннего регулирования иностранных инвестиций, обеспечивающего единообразие условий функционирования ПИИ 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 в конце 2007 г. приходилось более 95% всей мировой торговли), то набор его требований уже стал частью формирующейся и развивающейся системы многостороннего и двустороннего регулирования режима прямых иностранных

инвестиций. Кроме того, условия Соглашения ТРИМС были воспроизведены в Договоре к Энергетической хартии и стали нормой для значительной группы стран, еще не являющихся членами ВТО, но подписавших этот документ (в том числе и для России).

В Договоре к Энергетической хартии 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 Договора к Энергетической хартии (при условии соблюдения положений об уведомлении и постепенной отмене). Договаривающиеся стороны — члены ВТО обязались устранить несоответствие требованиям ТРИМС, о которых было объявлено, в течение двух лет, а стороны — нечлены ВТО — в течение трех лет после вступления договора в силу.

## **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ**

1. Какие основные функции выполняют государства, стремясь регулировать международное движение капитала?
2. Какие изменения в национальные режимы регулирования прямых иностранных инвестиций вносятся в большей степени — связанные с созданием более благоприятных условий для прямых иностранных инвестиций или связанные с созданием менее благоприятных условий для прямых иностранных инвестиций?
3. Раскройте содержание имеющихся в национальных законодательных, нормативно-правовых актах положений о предоставлении иностранным инвесторам национального режима принимающей капитал стороны.
4. Приведите примеры дополнительных льгот, предоставляемых иностранным инвесторам в различных странах.
5. Что представляет собой применяемая в различных странах по отношению к иностранным инвесторам так называемая «дедушкина оговорка»?
6. Приведите примеры основных форм поддержки прямых инвестиций со стороны государства (в том числе и стран базирования капитала).
7. Какая организация на многосторонней основе под эгидой МБРР занимается

**вопросами гарантий инвестиций?**

- 8. Какая государственная организация занимается в США страхованием иностранных инвестиций?**
- 9. Какие основные положения, как правило, фиксируются в двусторонних государственных инвестиционных соглашениях?**
- 10. Какова основная цель Соглашения ТРИМС?**
- 11. Перечислите те меры, которые, в соответствии с Соглашением ТРИМС, не могут применять государства к иностранным инвесторам.**

## ГЛАВА 18

# РОЛЬ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ. ОФШОРНЫЕ ЗОНЫ И ОФШОРНЫЙ БИЗНЕС

---

### 18.1. СВОБОДНЫЕ (СПЕЦИАЛЬНЫЕ) ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ И ИХ МЕСТО И РОЛЬ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

К совокупности условий, способствующих росту международного движения капиталов, а также либерализации международного движения товаров и услуг, относятся создание и функционирование свободных (или специальных) экономических зон.

Действительно, в мировом хозяйстве имеются анклавов, в которых международное движение капитала, а также перемещение товаров и услуг имеет ярко выраженную специфику. Появление зон с особым экономическим статусом, так называемых «свободных (или специальных) экономических зон» (СЭЗ) стало одной из характерных особенностей мировой экономики в последние десятилетия XX в.

Под *свободной (специальной) экономической зоной* понимается часть территории (экономического пространства) государства с особым, льготным режимом хозяйственной, внешнеторговой, инвестиционной, 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, при проведении курса на импортозамещение, что требует осуществления определенных протекционистских мер), то она может «открыть себя» для мирохозяйственных связей в рамках конкретных, более или менее компактных территорий. В рамках этих территорий (зон) создается специальный (особый), более благоприятный, чем на территории всей страны, инвестиционный климат для зарубежных инвестиций и льготный внешнеторговый режим.

При этом в виде части экономического пространства может выступать и отдельное предприятие (или группа предприятий). Это так называемый *функциональный* подход к образованию СЭЗ. Од-

нако более распространен другой подход — *территориальный*, согласно которому особый режим получают все предприятия, расположенные на конкретной территории, определенной как СЭЗ.

Основными признаками СЭЗ являются:

- определенная обособленность зоны от остальной территории страны в хозяйственном, внешнеторговом, инвестиционном, 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;
- существенно более тесная связь с мировым рынком, чем у национальной экономики в целом.

СЭЗ могут располагаться как на очень компактной, небольшой площади (это так называемые «точечные» зоны, типичным примером которых могут быть отдельные предприятия или магазины *duty free*), так и занимать значительные по своим масштабам площади — до нескольких сотен квадратных километров и более. В качестве примера можно привести так называемые «открытые города» в Китае (Шеньчжень, Чжухай, Сямонь и Шаньтоу). В случаях когда СЭЗ создаются в районах компактного проживания населения одной национальности, это нередко несет в себе опасность появления тенденций сепаратизма.

В настоящее время СЭЗ действуют во многих странах мира — развитых странах с рыночной экономикой, развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Ныне в мире насчитывается несколько тысяч зон с особым режимом хозяйственной деятельности. При этом выделяются следующие виды таких зон:

1. Зоны беспошлинной (или свободной) торговли. Они представляют собой исторически самый ранний («старый») тип СЭЗ. Первым историческим примером такого рода СЭЗ был «свободный порт» Генуя (с 1595 г.), в нашей стране первыми примерами были также «свободные порты» Одесса (с 1862 г.) и Батуми (с 1878 г.).

Чаще всего такие СЭЗ создаются на пересечениях основных транспортных магистралей (в морских портах, железнодорожных узлах, аэропортах или примыкающих к ним районах).

СЭЗ выделяются из таможенной территории данной страны для обеспечения свободного и беспошлинного ввоза и вывоза товаров. Здесь создаются транзитные или консигнационные склады (на которых товары могут храниться длительное время, расфасовываться



и перерабатываться, а затем в удобное с точки зрения конъюнктуры время поставляться на внутренний рынок данной страны или вывозиться без уплаты пошлины за границу).

Функционирование СЭЗ такого вида дает возможность не спешить с реализацией товаров до тех пор, пока не сложится благоприятная конъюнктура, демонстрировать продукцию потенциальным оптовым покупателям, дорабатывать продукцию с целью уплаты в дальнейшем меньшей пошлины и т.д.

2. Экспортные промышленные зоны (или свободные зоны поощрения экспорта). Целью такого рода зон является поощрение развития в данной стране экспортоориентированных современных производств. В их рамках используются различные экономические и финансовые стимулы для иностранных (а также нередко и для отечественных) инвесторов, вкладывающих свои средства в развитие таких ориентированных на экспорт производств. К этим стимулам относятся:

- освобождение на определенный период от налогов и таможенных пошлин машин, сырья и комплектующих изделий, завозимых в данную страну для организации производства соответствующей конечной продукции;
- освобождение прямых иностранных инвестиций на определенный срок от уплаты подоходного налога, а также предоставление льготного периода («налоговых каникул») и/или пониженных тарифов уплаты всех остальных прямых и косвенных налогов и т.д., которые обычно уплачиваются иностранными инвесторами в данной стране;
- льготное кредитование инвесторов;
- предоставление на льготных условиях в аренду земли, зданий, помещений, а также транспортных услуг;
- создание в такой зоне необходимой социальной инфраструктуры;
- создание в СЭЗ такого вида правомочной административной структуры, имеющей право решать вопросы вхождения иностранных инвесторов в зону, оформлять соответствующие документы и т.д.

Создание такого рода зон было и остается характерным для так называемых новых индустриальных стран, реализовавших программы импортозамещения и развития современного экспортного промышленного потенциала.

3. Зоны развития новых и высоких технологий. Яркими примерами такого вида зон являются современные технопарки в США,

технополисы в Японии, «бизнес-инновационные центры» в странах ЕС и др. Основная цель этих СЭЗ — развитие наукоемких отраслей высоких технологий. В них концентрируются в настоящее время лучшие научно-технические кадры мира, высококвалифицированные специалисты и рабочие. Нередко такие зоны (технопарки, технополисы) создаются на базе ведущих университетов. В России еще только предпринимаются попытки реального создания и функционирования СЭЗ такого вида.

4. Специальные экономические зоны. Это СЭЗ, которые создаются для развития конкретного, очень важного для данной страны направления деятельности (например, так называемые агрополисы (для развития сельского хозяйства и агропромышленных комплексов в целом), экологические зоны или экополисы, туристские зоны). В России для развития такого вида СЭЗ имеются значительные возможности (существенно большие, чем во многих других странах мира). Это районы Алтая, озера Байкал, регион Сочи и т.д.

5. Комплексные, многоотраслевые и многофункциональные зоны. Главное в них состоит в том, что они обладают практически всеми чертами других специальных зон. Например, СЭЗ «Шеньчжень» в Китае сочетает черты и зоны свободной торговли и технопарка, в Бразилии такими же чертами обладает промышленный округ Манус.

Подводя итог деятельности различных видов СЭЗ, отметим, что их создание и функционирование позволяет решать целый ряд сложных и важных для различных стран задач:

- повышение международной конкурентоспособности национального производства;
- увеличение притока в страну свободно конвертируемой валюты — как в результате наращивания экспорта отечественных товаров и услуг, так и в форме иностранных инвестиций;
- ускорение развития новых видов производства и изменение структуры национального производства;
- научно-техническое развитие страны;
- решение социальных проблем (увеличение занятости и сокращение числа безработных, подготовка квалифицированных специалистов и др.);
- приобщение к современному менеджменту, эффективным формам организации производства, освоение современной маркетинговой деятельности и т.д.;

- общее повышение культуры производства в данной стране и другие важные задачи.

Поскольку создание СЭЗ получило широкое развитие и стало уже системой, то неизбежно получили свое развитие процессы сближения характера и форм деятельности различных СЭЗ, используемых в них льгот, унификации современных свободных (специальных) экономических зон.

Особым видом СЭЗ являются *офшорные зоны*. Особенность состоит в том, что для этих зон, с одной стороны, характерна максимальная степень свободы по всем указанным признакам СЭЗ, однако, с другой стороны, они не «вписываются» в общий ряд различных СЭЗ и обладают существенной собственной спецификой (подробнее см. 18.2).

В мировой хозяйственной практике широкую известность получили СЭЗ, созданные в конце 70-х гг. в юго-восточных районах Китая. Успешный опыт, накопленный Китаем в первые годы их функционирования, позволил этой стране в середине 80-х гг. увеличить число СЭЗ. Важнейшими факторами, обеспечившими успех, стали продуманная и последовательная налоговая политика, а также стабильность нормативной базы.

Стремление воспользоваться в условиях России международным опытом вылилось в образование ряда СЭЗ (в частности, зоны в Калининградской области, СЭЗ «Находка» на Дальнем Востоке). Однако практика их функционирования показывает, что они не стали ускорителями экономического роста и в целом пока не оправдали возлагавшихся на них надежд, хотя и позволили решить некоторые локальные проблемы.

Среди основных причин слабого развития этой формы хозяйствования — незавершенность нормативно-правовой базы. Как зафиксировано в Федеральном законе от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», особый режим хозяйственной, в том числе внешнеторговой, деятельности на территории СЭЗ устанавливается Федеральным законом о свободных экономических зонах.

Однако затем в данной области произошли существенные изменения. 22 июля 2005 г. был принят Федеральный закон № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», 10 января 2006 г. — Федеральный закон № 16-ФЗ «Об особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации», а затем, 3 июня 2006 г. — Федеральный закон «О внесении

изменений в Федеральный закон № 76-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации». Принятие этих законов создает предпосылки существенного повышения роли СЭЗ в экономическом развитии России.

## **18.2. ОФШОРНЫЕ ЗОНЫ И ОФШОРНЫЙ БИЗНЕС, ИХ МЕСТО И РОЛЬ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Глобализация экономики, наиболее ярко проявившаяся в финансовой сфере, по-новому высветила проблему офшорных финансовых центров или зон. Под *офшорной зоной* или *офшорным финансовым центром* понимается территория или страна, законодательство которой разрешает регистрацию и функционирование офшорных компаний, т.е. таких компаний, деятельность которых основана на извлечении прибыли из источников, расположенных вне страны или территории их регистрации.

При этом в данной зоне создаются льготные условия для деятельности нерезидентов, т.е. юридических и физических лиц, которые с точки зрения банковского и валютного законодательства не имеют центра экономической деятельности на данной территории. Иными словами, сам финансовый результат достигается ими вне данной зоны, но в ней он «оседает» или «прокручивается». Офшорная компания не имеет права заключать сделки с местными физическими лицами или юридическими лицами (резидентами). Принципиальный момент здесь состоит в том, что на международные операции эти ограничения не распространяются.

Как правило, в чистом виде под офшорной компанией понимается «бумажная» компания, т.е. компания, существующая на бумаге. Она имеет все формальные признаки компании — владельцев, директоров (менеджеров), комплект регистрационных документов. В этом своем качестве данная компания является удобным инструментом для ведения финансовых операций и снижения налогообложения. Все свои операции такого рода офшорная компания, как уже отмечалось, осуществляет за рубежом — вне офшорной зоны. Но часто затем внешнеторговые, инвестиционные и т.д. функции компании расширяются и начинают реализовываться уже в самой офшорной зоне, и тогда она становится переходной формой к созданию реальной резидентской, т.е. «неофшорной» компании.

Среди офшорных компаний исследователи выделяют следующие основные виды.

### **1. Компании холдингового типа:**

- оперативно-холдинговые компании;

- компании по владению недвижимостью;
  - компании по владению судами;
  - компании по владению объектами интеллектуальной собственности.
2. Торгово-посреднические фирмы:
    - экспортно-импортные;
    - закупочные и дистрибьюторские.
  3. Компании финансового профиля:
    - офшорные банки;
    - финансовые посреднические компании (частичные банки);
    - страховые компании.

В последнее время в мировой офшорной практике получили распространение инвестиционные структуры типа офшорных взаимных фондов, инвестиционных компаний и международных трастов.

Офшорные фирмы создаются и действуют в специальных офшорных зонах, или офшорных финансовых центрах (ОФЦ), для которых характерны следующие черты (особенности):

- максимальное упрощение процедуры регистрации (минимальный размер уставного капитала обычно не устанавливается; личности владельцев фирм не подлежат разглашению; раскрытие их имен возможно лишь по факту совершения уголовного преступления);
- налог на прибыль отсутствует или не превышает 1–2%. Иногда он заменяется ежегодным сбором, который в разных странах находится в пределах 150–1000 долл. и не зависит от размеров дохода. Налоги на вывоз доходов (дивидендов, банковского процента, платежей роялти) отсутствуют;
- отсутствуют таможенные пошлины и сборы для иностранных инвесторов;
- отсутствуют валютные ограничения;
- существует банковская и коммерческая секретность на высоком уровне;
- действуют принципы общей лояльности по отношению к бизнесу со стороны государственного регулирования.

Характерно при этом, что в «налоговых гаванях» налоговые и другие льготы предоставляются всем иностранным (а нередко и всем отечественным) компаниям, а в офшорных центрах (зонах) — тем иностранным компаниям, которые осуществляют операции с

нерезидентами (т.е. «чистым» офшорным компаниям). Однако на практике во многих случаях различия между налоговыми гаванями и офшорными центрами фактически становятся весьма относительными и нередко, по существу, исчезают.

Географически ОФЦ может представлять целое государство (как правило, небольшое по территории) или часть государства. Примером первого рода могут служить Люксембург, Лихтенштейн в Европе, Белиз, Панама в Центральной Америке, Бахрейн, Ливан на Ближнем Востоке, Сингапур в Азии, некоторые океанические островные государства. Ко второму типу можно отнести Дублин. В некоторых случаях термин «офшорные центры» используется в более широком смысле — для характеристики мировых финансовых центров.

В целом в мире к началу XXI в. насчитывалось около 60 офшорных центров (зон), а общее количество офшорных компаний составляло более 1,5 млн. В ОФЦ сосредоточена значительная часть мировых финансовых активов, по некоторым оценкам — до 6 трлн долл. Здесь открыты либо филиалы, либо дочерние структуры крупнейших банков мира. Присутствует в офшорных зонах и страховой бизнес. Так, например, на Бермудских островах зарегистрировано около 1,5 тыс. страховых компаний.

По имеющимся оценкам, через ОФЦ проходит около половины мировой денежной массы, инвестируется до 20% капиталов частных лиц и примерно столько же (до 20%) внешних активов банков.

В мае 2000 г. созданный при поддержке глав центральных банков и министерств финансов стран «большой семерки» Форум финансовой стабильности (*Financial Stability Forum*), основной задачей которого является определение системных рисков при развитии глобальной экономики и создание международных правил и стандартов для финансовых институтов, опубликовал рейтинг надежности (прозрачности) офшорных зон. В первую группу этого рейтинга (с большей прозрачностью) вошли: Гонконг, Сингапур, Люксембург, Швейцария, Дублин, острова Гернси, Мэн и Джерси. Вторую группу составили: Андорра, Бахрейн, Барбадос, Бермуды, Гибралтар, Лабуа (Малайзия), Макао, Мальта, Монако. В третью группу включили: Ангилья, Антигуа и Барбуда, Аруба, Белиз, Британские Виргинские острова, Каймановы острова, острова Кука, Коста-Рика, Кипр, Ливан, Лихтенштейн, Маршалловы острова, Маврикий, Науру, Антильские острова (Нидерланды), остров Ниуэ, Панама, остров Сент-Китс и Нейс, Сент-Люсия, Сент-

Винсент и Гренадины, Самоа, Сейшелы, Багамы, Теркс и Кайкос, Вануату.

На практике привлекательность офшорных центров объясняется прежде всего льготным налоговым режимом для нерезидентов. Именно поэтому ОФЦ в ряде случаев рассматриваются как налоговые убежища (налоговые гавани).

Одним из последствий глобализации экономики стало обострение проблемы сбора налогов государственными органами. Перевод штаб-квартир многих компаний в офшорные центры стал излюбленным способом ухода от уплаты налогов. По данным ОЭСР, использование налоговых убежищ в 90-х гг. возрастало экспоненциальными темпами. В течение достаточно продолжительного времени многие офшорные центры (зоны), по существу, отказывались от сотрудничества с другими государствами и группами стран на экономическом и правовом поле.

Подобное положение вещей вынудило Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в 2000 г. выступить с докладом на тему «Пагубная налоговая конкуренция», в котором содержалось обобщение недобросовестной налоговой практики и был представлен список из 35 офшорных финансовых центров (ОФЦ), которые своими чрезмерно льготными налоговыми правилами наносили ущерб международной торговле и инвестициям. Этим 35 офшорным финансовым центрам ОЭСР предложила принять коллективное обязательство обеспечить более высокую степень прозрачности экономики и наладить сотрудничество с ОЭСР по борьбе с уклонениями от уплаты налогов. В противном случае в докладе была весьма определенно сформулирована фактическая угроза введения против указанных ОФЦ санкций со стороны ОЭСР.

По вполне понятным причинам первоначальная реакция ряда офшорных центров была весьма негативной. Однако идет процесс дальнейшего ужесточения налоговой практики, поскольку уклонение от уплаты налогов в некоторых случаях достигает огромных масштабов. В ноябре 2000 г. ОЭСР предложила 25 налоговым гаваням, занесенным в черный список, принять коллективное обязательство обеспечить более высокую степень прозрачности экономики и наладить сотрудничество с ОЭСР в деле борьбы с уклонением от уплаты налогов. В этом случае ОЭСР снимет вопрос о введении возможных санкций против офшорных центров, оказавшихся в черном списке.

В данной области происходят определенные позитивные сдвиги. Ряд офшорных центров, в том числе Кипр, в последнее время ужес-

точили свое законодательство с тем, чтобы повысить прозрачность финансовых операций нерезидентов. Для России это имеет существенное значение, поскольку Кипр в последнее время стал одной из ведущих стран — инвесторов в нашу страну (что свидетельствует прежде всего о том, что здесь мы имеем дело с капиталом российского бизнеса, ранее ушедшим из страны в офшоры, а теперь под видом иностранных инвестиций возвращающимся в Россию).

Следует отметить, что многие ОФЦ хотят иметь безукоризненную репутацию, так как желают развивать свой офшорный бизнес в течение длительного времени и понимают необходимость сотрудничества с мировыми деловыми кругами. Так, например, Центральный банк Багамских островов стал одним из первых членов Офшорной группы банковских контролеров, который ввел у себя правовой режим, подобный тому, что действует в крупнейших финансовых центрах мира. Багамы заключили соглашения о взаимной правовой помощи с Великобританией, Канадой и США, подписали соглашение с 70 странами о выдаче преступников, а уже в 1999 г. приняли поправки к закону об отмывании денег. Эта страна является членом специальной комиссии по борьбе с финансовыми преступлениями.

Помимо всего прочего отмеченные позитивные акции были связаны также и с усилением противодействия международному терроризму после террористических актов в США 11 сентября 2001 г.

В настоящее время оценка деятельности офшорных зон (центров), их места и роли в мировой экономике в целом неоднозначна (что, конечно же, отражает сам объективный факт противоречивости и неоднозначности их реального положения). С одной стороны, в их создании и функционировании проявляются общемировые тенденции либерализации внешнеэкономической деятельности в условиях глобализации экономики. С другой стороны, именно здесь осуществляется значительная часть операций по отмыванию «грязных» денег, проводятся банковские аферы и т.д.

Проблемы создания и функционирования офшорных зон (центров), безусловно, актуальны и для современной России. Это выразилось в деятельности таких зон, как Калмыкия, Ингушетия, где проявлялись элементы офшорного бизнеса, а также в таких специфических структурах, как закрытые административно-территориальные образования (ЗАТО), созданные на базе ранее «закрытых» городов, в которых базировались предприятия оборонно-промышленного комплекса.



Достаточно динамичное развитие офшорного бизнеса в мировой экономике, особенно в развивающихся странах, потребовало принятия в целом ряде развитых стран с рыночной экономикой (США, Великобритания, Швеция, Германия) специальных регулирующих офшорный бизнес законов и других нормативно-правовых актов. В определенном смысле этапным событием явилось принятие регламентирующих этот вид бизнеса документов на Лондонской международной конференции предпринимателей «*Offshore—2000*».

Вопрос о деятельности налоговых гаваней был поставлен и в докладе ООН. В этом докладе необходимым для всех ОФЦ считается:

- унифицирование и принятие минимальных регулирующих стандартов;
- оказание помощи в реализации реформ тем, кто не в состоянии самостоятельно их осуществить;
- введение налога на компании и частных лиц, прибегающих к услугам тех ОФЦ, которые не соблюдают указанные выше стандарты;
- осуществление надзора за офшорной финансовой деятельностью всех налоговых гаваней и ОФЦ, который возлагается на Банк международных расчетов;
- снятие банковской тайны со всех международных финансовых сделок, если ОФЦ не соблюдают это требование, то к ним будут применяться санкции;
- предоставление всеми офшорными компаниями заверенной аудиторами отчетности и информации об их последнем собственнике (бенефициаре);
- назначение офшорной группой банковских контролеров генерального директора, имеющего опыт работы в мировом масштабе.

В ноябре 2000 г. ЕС было принято беспрецедентное решение о борьбе с преступно нажитыми капиталами любыми способами вплоть до открытия банковской тайны. К ОФЦ при этом было предъявлено требование привести их законодательство в соответствие с новыми положениями ЕС. Все эти требования связаны в конечном счете с тем, что офшорные центры (зоны), созданные когда-то для легального ухода от налогов, превратились в определенной мере в «прачечные для отмывания грязных денег».

Значительную роль в наведении порядка в сфере офшорного бизнеса играет Международная группа по борьбе с отмыванием

«грязных» денег (*Financial Action Task Force on Money Laundering — FATF*). Это независимая организация была создана в июле 1989 г. на очередном саммите стран «большой семерки». Помимо стран-участниц в ее состав входят и международные организации — например, Европейская комиссия и Совет по сотрудничеству арабских государств Персидского залива.

В 1990 г. *FATF* разработала 40 рекомендаций в рамках реализации своей основной задачи. Затем в 1996 г. эти рекомендации были пересмотрены с целью отражения изменений в решении проблемы отмывания «грязных» денег. *FATF* осуществляет постоянный контроль за соблюдением указанных рекомендаций входящими в нее странами, сотрудничает с международными финансовыми организациями, в частности с МВФ и Всемирным банком.

В 2000 г. *FATF* опубликовала доклад о странах и территориях, не сотрудничающих с ней в области борьбы с отмыванием «грязных» денег (*non-cooperative countries and territories — NCCT*). В нем были приведены основные критерии, по которым определяются *NCCT*. К их числу относятся прежде всего «лазейки» в финансовом регулировании: отсутствие или неадекватное регулирование и надзор за финансовыми институтами, несовершенные правила лицензирования и образования финансовых институтов (отсутствие эффективных законов и соглашений между органами надзора и финансовыми институтами). В докладе к числу таких критериев относятся также и юридические препоны и препятствия международному сотрудничеству (в частности, законы, запрещающие международный обмен информацией между организациями по борьбе с отмыванием «грязных» денег из разных стран) и недостаток средств, которые выделяются на выявление и запрет деятельности по отмыванию денег. В августе 2002 г. к странам и территориям, не сотрудничающим с *FATF* (*NCCT*), относились острова Кука, Доминика, Египет, Гренада, Гватемала, Индонезия, Маршалловы острова, Мьянма, Науру, Нигерия, Филиппины, Россия, Ниуэ, Сент-Винсент и Гренадины, Украина. В 2002 г. из этого списка были исключены Россия, Венгрия, Израиль, Ливан, Сент-Китс и Невис, в 2003 г. — Украина. Четыре региональные группы (по странам Америки, АТР, Европы, Африки и Ближнему Востоку) регулярно проводят встречи, на которых обсуждается положение со странами и территориями, не сотрудничающими с *FATF*. Активное сотрудничество России с *FATF* привело к тому, что в 2003 г. наша страна стала полноправным членом этой международной организации.

В октябре 2001 г. в связи с террористическими актами в США *FATF* была проведена чрезвычайная сессия, на которой были разработаны специальные рекомендации и план этой организации по борьбе с финансированием террористической деятельности. В числе этих рекомендаций были:

- принятие срочных мер для ратификации и выполнения соответствующих документов ООН (прежде всего принятой ООН в 1999 г. *International Convention for the Suppression of the Financing of Terrorism*);
- объявление преступлением финансирования терроризма, террористических актов и террористических организаций;
- замораживание и конфискация счетов террористов;
- сообщение о подозрительных сделках, которые могут быть связаны с терроризмом;
- обеспечение как можно более широкой поддержки государственным властям в проведении расследований финансирования террористических организаций, расширение международного сотрудничества в этой области, налаживание взаимного обмена соответствующей информацией;
- принятие странами — членами *FATF* всех возможных мер для того, чтобы доказать, что они не предоставляют убежище лицам, связанным с финансированием терроризма или вовлеченным в террористические акты и террористические организации, и в случае необходимости проведут экстрадицию таких лиц;
- введение в рамках борьбы с отмыванием «грязных» денег проверки систем денежных переводов;
- совершенствование мер по идентификации клиентов, осуществляющих электронные переводы денег;
- гарантирование того, что организации, особенно некоммерческие, не могут быть использованы для финансирования терроризма.

В апреле 2002 г. *FATF* представила документ, в котором были описаны методы финансирования террористов и способы определения такой деятельности. Ранее, в феврале 2002 г., *FATF* провела специальный форум, посвященный этой проблеме, в котором приняли участие страны — члены этой организации, ее региональные отделения, а также 9 международных организаций.

*FATF* увеличивает количество входящих в ее состав стран, она принимает меры по поддержке региональных организаций, решающих те же задачи, что и *FATF*. Такие организации действуют:

- в регионе Карибского бассейна (*Caribbean Financial Action Task Force — CFATF*);
- в АТР (*Asia Pacific Group on Money Laundering — APG*);
- в Европе (*The Select Committee of Experts on the Evaluation of Anti-Money Laundering Measures — PC-R-EV*);
- в Восточной и Южной Африке (*The Eastern and Southern African Anti-Money Laundering Group — ESAAMLG*);
- в Южной Америке (*South American Financial Action Task Force*).

В рамках *FATF* действует также Офшорная группа банковских наблюдателей (*Offshore Group of Banking Supervisors*). С июля 2000 г. *FATF* активизировала сотрудничество с МВФ и Всемирным банком. В 2001 г. МВФ и Всемирный банк разработали совместную программу (*IMF/World Bank Financial Sector Assessment*), которая направлена на интенсификацию деятельности по борьбе с отмыванием капиталов в мировом масштабе, а также создали механизм координации технического содействия странам, которые принимают меры по противодействию отмыванию «грязных» денег и финансированию терроризма. Бюро ООН по контролю за распространением наркотиков и предотвращению преступлений (*US Office for Drug Control and Crime Prevention*) в сотрудничестве с другими международными и региональными организациями разработало программу *Global Programme against Money Laundering*. ЕС в декабре 2001 г. была выпущена вторая (после 1991 г.) директива по борьбе с отмыванием денег — *EU Anti-Money Laundering Directive*.

В целом оценивая перспективы офшорного бизнеса в современной мировой экономике, следует учитывать то обстоятельство, в какой мере он будет «очищаться» от операций, связанных с собственно отмыванием «грязных» денег, сохраняя при этом свою роль важного фактора дальнейшей либерализации общемировой системы внешнеэкономических связей, развивающейся по все более ясным, прозрачным и единообразным правилам. Как достаточно остроумно отмечает известный теоретик проблем офшорного бизнеса Дж. Пеппер, «если офшорная ментальность подразумевала использование методов, публично признаваемых лазейками, то новая методология должна строиться на умелом использовании обыденных, используемых повсеместно инструментов. Это значит слиться с окружающей средой, стать невидимыми. Каждый бизнес должен носить в себе свой «внутренний офшор», состоящий из

схем работы, порожденных интеллектом, а не волей очередного островного правительства»<sup>1</sup>.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Дайте определение свободной (специальной) экономической зоны (СЭЗ) и покажите, с чем связана необходимость создания такого рода зон.
2. Покажите различия между функциональным и территориальным подходами к созданию СЭЗ.
3. Охарактеризуйте основные признаки СЭЗ.
4. Охарактеризуйте основные виды СЭЗ и покажите существующие между ними различия.
5. Покажите принципиальные отличия офшорных зон и офшорных компаний от «обычных» СЭЗ и «обычных» компаний.
6. Покажите основные виды существующих в настоящее время офшорных компаний.
7. Покажите, каким образом офшорная компания может превратиться в офшорную.
8. Охарактеризуйте основные характерные черты офшорных финансовых центров.
9. Приведите примеры действующих в настоящее время офшорных финансовых центров.
10. Что представляет собой FATF и каковы основные направления ее деятельности?

---

<sup>1</sup> Пеппер Дж. Антиофшор: Практическая энциклопедия международного налогового и финансового планирования. Ч. 2. М.: Ирбис-Пресс, 2002. С. 10.

## **ГЛАВА 19**

# **ВНЕШНИЙ ДОЛГ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

---

### **19.1. ПРОБЛЕМЫ ВНЕШНЕГО ДОЛГА В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Как уже отмечалось выше, по характеру использования формы вывоза капитала 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. Кредитование выступает как один из важнейших инструментов проникновения на новые рынки, внешний долг (особенно крупномасштабный) во многом ограничивает государственный суверенитет страны-должника, предопределяя принятие важнейших решений этой страной в области внутренней и внешней экономической политики (и политики вообще). Тем самым проблемы внешнего долга являются важнейшим аспектом национальной экономической безопасности любой страны.

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 проблем мировой экономики начала XXI в. Многие исследователи относят ее к глобальным проблемам современной мировой экономики. При этом рассматривается понятие так называемой «долговой экономики» (с учетом и внешнего, и внутреннего долга), основным признаком которой является постепенное приближение объема средств на обслуживание долга (т.е. на погашение текущих платежей и выплату процентов) к объему новых заимствований на внутреннем и внешнем рынке. Данная проблема актуальна и для современной России — в связи со значительными масштабами са-

мого внешнего долга нашей страны, необходимостью отвлечения крупных средств для его обслуживания и сокращения, что существенно ограничивает возможности экономического роста в стране и т.д.

*Государственный внешний долг* выступает в качестве составной части *государственного долга вообще*, который в широком смысле слова можно охарактеризовать как взятые на себя и непогашенные финансовые обязательства государства и уполномоченных им органов перед резидентами и нерезидентами (юридическими и физическими лицами).

Долговые обязательства страны, способность их обслуживать и сокращать, сочетая с продуманной политикой управления внешними государственными активами — одна из важнейших характеристик эффективности управления страной. Как писал один из крупнейших политиков XX в. премьер-министр Великобритании У. Черчилль, «репутация державы точнее всего определяется той суммой, которую она способна взять в долг».

В международной практике к настоящему времени существуют два различных определения внешнего долга. В первом случае главным признаком внешнего долга является сумма обязательств, выраженных в иностранной валюте (а внутреннего долга — сумма обязательств в национальной валюте). Такой подход имеет место, как правило, в странах с частично конвертируемой («мягкой») валютой. Во втором случае внешний долг рассматривается как совокупный долг нерезидентам (независимо от того, в какой валюте — иностранной или национальной — он выражен).

Используются и комбинированные определения внешнего долга. Так, в Британской энциклопедии внешний долг описывается следующим образом: «Внешний долг в общем и целом определяется как долг, находящийся в собственности нерезидентов, иностранных кредиторов или государств. Очень часто, однако, различие между внешним и внутренним долгом базируется на валюте, в которой долг выражен». Очевидно, что в этом определении присутствуют два указанных подхода (два разных критерия): «резидент — нерезидент» и «национальная — иностранная валюта».

В методологических разработках к объединенной статистике внешнего долга МВФ, Всемирного банка, Банка международных расчетов и ОЭСР (*Debtor Reporting System — DRS*) валовой внешний долг определяется как сумма на данный момент погашаемых или подлежащих погашению контрактных обязательств резидентов

нерезидентам по выплате основного долга с процентами или без, или по уплате процентов с или без основного долга.

Два указанных различных критерия внешнего долга в нашей стране совпадали до тех пор, пока на территории СССР действовала соответствующая статья Уголовного кодекса о преступности валютных операций (все внешнеэкономические операции проводились в конвертируемой валюте, а все внутриэкономические — в рублях, использование иностранной валюты внутри страны наказывалось в уголовном порядке). Эта проблема двух критериев внешнего долга стала весьма актуальной с середины 1996 г., когда был создан механизм для доступа нерезидентов на рынок государственных долговых обязательств Российской Федерации, номинированных в рублях (весной 1998 г. на нерезидентов приходилось уже 32% общего объема этого рынка). Поэтому с учетом указанных обстоятельств мы рассматриваем внешний долг как долг нерезидентам вне зависимости от валюты, в которой он выражен.

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., а в 2005 г. он уже превышал 13 трлн долл. (13 392 млрд долл.). При этом новые (чистые) долговые обязательства только в самом 2000 г. составляли более 1 трлн долл. Таким образом, масштабность и острота проблемы внешнего долга как общемировой проблемы сохраняются и даже усиливаются.

О степени остроты данной проблемы свидетельствует нарастание количества дефолтов (долговых кризисов) стран — должников по официальным долговым обязательствам: если за десятилетие 1956—1965 гг. было отмечено 18 дефолтов, то за десятилетие 1986—1995 гг. (тридцатью годами позже) — уже 203 (!) дефолта. В последние годы в качестве примеров такого рода можно назвать дефолт 1998 г. в России, 2001 г. — в Аргентине, 2002 г. — в Нигерии и др.

*Государственным (официальным) внешним долгом* является та 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). Кроме того, есть и *частный внешний долг* — долговые обязательства частных компаний, банков и местных органов власти, не гарантированные государством.

В развивающихся странах и странах с переходной экономикой государственный внешний долг, как правило, существенно больше



частного долга. Россия имеет в настоящее время значительный государственный внешний долг (а в последние годы стал возрастать и частный внешний долг). Однако государственный внешний долг нашей страны не является самым большим в мире. Самыми большими помимо России должниками (с долгом более 100 млрд долл.) являются США, Бразилия, Канада, Китай, Австралия, Республика Корея, Мексика, Индия, Аргентина, Франция и некоторые другие страны.

Самым крупным должником в современном мире являются США. Достаточно сказать, что если в июне 2005 г. суммарный объем непогашенных международных долговых обязательств составил 13,4 трлн долл., то в этот период на руках у нерезидентов находилось американских ценных бумаг на 6,8 трлн долл. (т.е. более половины этих обязательств). Однако ясно, что сами по себе абсолютные масштабы внешнего долга еще не свидетельствуют о степени остроты обслуживания и погашения этого долга. 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.

При этом предельными показателями считаются отношение внешнего долга к ВВП в 80% и внешнего долга к стоимости экспорта в 220%. Для оценки отягощенности долгом часто используют еще один показатель — коэффициент обслуживания долга. Его определяют как отношение очередных платежей в погашение долго- и краткосрочных кредитов и процентов по всем кредитам и валютным поступлениям к валютным поступлениям (экспорту товаров и услуг). Эта характеристика, как и большинство других показателей, не остается неизменной. Если в начале 60-х гг. было распространено мнение, что уровень безопасности по данному показателю составляет 7%, то в конце 60-х гг. он был поднят до 10%, а в настоящее время показатель в 30% рассматривается как умеренный. На практике многие страны, сильно отягощенные долговыми обязательствами, как правило, имеют два или даже три критических значения по указанным выше показателям. Например, Сьерра-Леоне имела в 1999 г. отношение внешнего долга к ВВП в 136%, внешнего долга к экспорту — 1234%, а обслуживания внешнего долга к экспорту — 31%.

Однако, оценивая, например, степень остроты долговой проблемы для США, мы должны иметь в виду, что у этой страны са-

мый большой ВВП в мире (около 11 трлн долл.) и она многие годы является ведущим экспортером товаров и услуг в мире.

Аналогична ситуация и у других ведущих стран мира, также имеющих большой внешний долг. Государственный долг большинства наиболее развитых стран мира не превышает 65% ВВП (исключение среди стран Западной Европы составляют Италия и Бельгия). В ЕС в качестве одного из критериев возможности присоединения к Экономическому и валютному союзу (вступления в «зону евро») используется показатель отношения долга к ВВП не выше 60%. Развитые страны одновременно являются и крупнейшими кредиторами, поэтому степень доверия к ним как должникам высока.

Другое дело — бедные страны, которые готовы брать в долг под высокие проценты, но, как правило, оказываются не в состоянии этот долг вернуть. Растущий внешний долг у таких стран в конечном итоге создает ситуацию так называемой «долговой петли» (когда все новые внешние заимствования идут главным образом на погашение ранее полученных займов, кредитов, ссуд). Иногда страны-должники отказываются от своих обязательств по обслуживанию внешнего долга. Подобную ситуацию называют долговым кризисом или 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, хотя примеров такого рода, как уже отмечалось в настоящей главе, и в последние годы встречается достаточно много.

Для того чтобы не оказаться в ситуации «долговой петли», правительства стран-должников должны проводить активную политику по управлению своим внешним долгом. Главным в этой политике является, с одной стороны, такое использование внешних заимствований, которое позволяло бы стране достичь намеченные ею цели (социально-экономические, научно-технические, производственные, структурные), а с другой — и решение самих проблем уменьшения внешнего долга.

## **19.2. ПРОБЛЕМЫ ВНЕШНЕГО ДОЛГА В УСЛОВИЯХ СССР**

Структура внешнего долга нашей страны с точки зрения истории его возникновения (как он формировался) и состава имеет принципиальное, существенное значение, так как к «старому» (унаследованному от СССР) и «новому» (собственно российскому)

внешнему долгу со стороны кредиторов применяются разные подходы: реструктурированию (или списанию) подлежит (или может подлежать) только унаследованная от СССР часть внешнего долга, а «новый» (собственно российский) внешний долг не реструктурируется.

Бывший СССР в послевоенный период был и крупным кредитором, и практически идеальным заемщиком: свои внешние заимствования он осуществлял умеренными темпами и обслуживал внешний долг строго по графику (и только в период 1985–1991 гг., т.е. в последние годы существования СССР, произошел резкий рост масштабов внешнего долга страны). Следует отметить одновременно с этим, что подлинные фактические данные о размерах внешнего долга СССР и его обслуживании, а также внешних активах страны длительное время были в основном закрыты для объективного анализа и в полной мере были проанализированы только в 90-е гг.

В первые послевоенные годы Советский Союз имел возможность получить значительные финансовые ресурсы, присоединившись к так называемому «плану Маршалла», рассчитанному на поддержку европейских государств, пострадавших в результате Второй мировой войны. Использование этих финансовых ресурсов позволило бы ускорить восстановление разрушенного народного хозяйства страны, однако руководство СССР избегало какой-либо внешней зависимости и ориентировалось на внутренние факторы экономического роста. В течение пяти послевоенных лет СССР получил только два кредита: от США в 1945 г. и от Швеции в 1947 г. Отсутствие внешних заимствований в этот период в определенной степени смягчалось поступлением репарационных платежей из Германии и ее бывших военных союзников.

В 50-е гг. принципиальных изменений в политике СССР в отношении внешних заимствований не произошло. Правительство в относительно небольшом объеме использовало кратко- и среднесрочные фирменные кредиты для финансирования импорта, предоставляя со своей стороны банковские кредиты импортерам. Некоторое смягчение международного политического климата и одновременно рост экономического потенциала страны способствовали тому, что с начала 60-х гг. для оплаты импортного оборудования для крупных объектов начали использоваться прямые долгосрочные кредиты банков ведущих промышленно развитых стран. Например, в 1964–1965 гг. Внешторгбанк СССР заключил с английскими, французскими и итальянскими банками девять

долгосрочных соглашений о банковских кредитах сроком на 10–15 лет на общую сумму 480 млн руб. Эти кредиты пошли на оплату поставок оборудования для химической и легкой промышленности, при этом кредиты обеспечивали 85% всех поставок, а остальные 15% СССР оплачивал самостоятельно. Подобная практика получила свое развитие и в дальнейшем, благодаря чему были построены многие крупные промышленные предприятия, игравшие структурообразующую роль в своих отраслях (например, кредиты на оплату товарных поставок и услуг автомобильного концерна «Фиат» для строительства Волжского автомобильного завода в Тольятти).

В этот же период получила свое развитие и постепенно стала приоритетной такая форма сотрудничества, как *компенсационные сделки*. Их особенность состояла в привлечении инвестиционных целевых кредитов, которые впоследствии, как правило, погашались поставками продукции предприятий, построенных с их помощью. Существенно то, что уже в самой схеме компенсационного кредитования закладывались определенные гарантии возвратности кредита (что не должно было вызвать проблем с погашением задолженности). Если же ввод в эксплуатацию новых предприятий не укладывался в сроки, предусмотренные кредитными договорами (в среднем 10–15 лет), то соответствующие поставки компенсировались за счет действующих предприятий, т.е. задолженности не возникало.

Крупные кредиты были предоставлены СССР западноевропейскими банками для покрытия импорта оборудования, труб и различных материалов в рамках широко рекламировавшейся в 70-е гг. сделки «газ — трубы». Ее реализация обеспечила поставки природного газа из СССР в ФРГ, Италию, Францию и Австрию. К подобного рода крупным кредитным сделкам 70–80-х гг. можно отнести также освоение южно-якутских коксующихся углей и дальневосточных лесных ресурсов, нефтяных и газовых месторождений на шельфе Сахалина, строительство автомобильного комплекса КамАЗ и ряда других крупных объектов.

Наряду с развитыми странами с рыночной экономикой начиная с 60-х гг. целевые кредиты Советскому Союзу стали предоставлять и некоторые укрепившие свой экономический потенциал страны Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ), с которыми до середины 80-х гг. было заключено более 20 многосторонних соглашений такого рода. Впоследствии в связи с распадом СССР и сохранением невыполненных им долговых обязательств часть задол-

женности по целевым инвестиционным кредитам перешла на общий счет задолженности СССР, а затем и России.

Вместе с тем необходимо отметить и другую сторону этого сотрудничества. За некоторыми исключениями (например, строительство ВАЗа, КамАЗа) оно способствовало наращиванию прежде всего сырьевого экспорта, который стал одним из основных источников финансирования экстенсивно развивавшейся экономики СССР. Последовавшее за топливно-сырьевым и энергетическим кризисом 1973–1974 гг. многократное повышение цен на нефть и другие сырьевые товары, по мнению многих экспертов, на 10–15 лет отсрочило кризис старой системы хозяйствования. Полученные в 70–80-е гг. в результате отмеченного повышения цен дополнительные около 200 млрд долл. («нефтедолларов») могли бы использоваться на структурную перестройку экономики страны, но в значительной мере были потрачены на дальнейшее развитие ресурсозатратной экономики, оборонно-промышленного комплекса, помощь «дружественным» режимам за рубежом и т.д.

В результате нерешенности указанных проблем, ухудшения внешнеэкономической конъюнктуры в конце 80-х гг. экономическое положение СССР начало быстро ухудшаться. Например, цена на нефть упала с 30 долл. за баррель в начале 80-х гг. до 10 долл. в 1986 г. Резко снизились цены на газ и ряд других важнейших топливно-сырьевых товаров. Произошло резкое сокращение золотовалютных резервов — с 15,3 млрд долл. в 1988 г. до 7,6 млрд в 1991 г. В 1990 г. было продано золота на 2,7 млрд долл. и в 1991 г. — на 3,8 млрд. Правительство СССР для решения платежных проблем даже пошло на массивную продажу золотых запасов государства. Возникли сложности с погашением взятых иностранных кредитов.

Впервые о масштабах внешнего долга СССР было объявлено в конце 1990 г. при обсуждении Государственного бюджета на 1991 г., где отмечалось, что для обеспечения предусмотренных доходов бюджета необходимо увеличить задолженность до 39 млрд руб. по официальному курсу (55 коп. за 1 долл.), т.е. до 71 млрд долл. Свой «вклад» в возрастание внешнего долга СССР внесла проводившаяся в этот период экономическая политика, не обеспеченная соответствующими ресурсами. В частности, осуществление «политики ускорения» во второй половине 80-х гг. привело к резкому увеличению государственных капиталовложений, в основном в тяжелую промышленность, росту незавершенного капитального строительства, уменьшению доли потребительских товаров в

импорте. При этом осуществление крупных социальных программ и заметное повышение заработной платы не обеспечивалось необходимыми товарными ресурсами. Развитию экономического кризиса способствовали и другие факторы: непродуманная антиалкогольная кампания, приведшая к потере значительной части доходов госбюджета; чернобыльская катастрофа; землетрясение в Армении; ошибки в финансовой политике (стирание граней между безналичным и наличным денежным оборотом, сохранение огромных дотаций неэффективным производствам, распыление инвестиций); усиливавшие инфляционные процессы.

Еще одной причиной усиления долговой зависимости СССР стала сама необходимость выплаты внешней задолженности. В структуре последней преобладали кратко- и среднесрочные кредиты коммерческих банков, что делало достаточно высокой цену этих кредитов (в среднем около 8% годовых). Платежи по внешнему долгу выросли в 1986–1991 гг. в 2,5 раза и составили около 60 млрд долл. Однако это не привело к сокращению долга: значительная часть вновь привлекаемых внешних ресурсов уходила на его обслуживание (что, как уже отмечалось выше, является существенным признаком долговой экономики).

Положение с выплатой задолженности заметно осложнилось весной 1990 г. когда несколько всесоюзных внешнеторговых объединений, входивших в систему Министерства внешнеэкономических связей СССР, впервые допустили просрочку платежей. В 1990–1991 гг. возникло много конфликтов из-за неспособности советских импортеров оплатить уже полученные ими товары. Иностранные фирмы в основном перешли на аккредитивную форму расчетов с советскими внешнеторговыми организациями (что впоследствии серьезно затруднило выверку так называемой коммерческой задолженности).

### **19.3. ВНЕШНИЙ ДОЛГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Реальный анализ динамических рядов внешнего долга Российской Федерации стал возможным только с 1993 г., когда был урегулирован вопрос о правопреемстве внешнего долга СССР.

Если считать внешний долг РФ по международной методологии, когда в его состав включается внешний долг федеральных органов управления, регионов (субъектов Федерации), банковской системы России, нефинансовых предприятий (как это осуществляется Центральным банком РФ), то на 1 января 2001 г. он оценивался в 157,4 млрд долл.

По методологии Министерства финансов РФ (в соответствии с которой в состав внешнего долга России включаются долг Парижскому клубу, долг государствам — нечленам Парижского клуба, долг бывшим странам — членам СЭВ и Югославии, коммерческий долг, долг международным финансовым организациям, ценные бумаги, выраженные в иностранной валюте, долг по кредитам Центрального банка РФ) внешний долг РФ оценивался на 1 января 2001 г. в 143,3 млрд долл., на 1 января 2003 г. — в 122,10 млрд, на 1 января 2004 г. — 119,1 млрд. На 1 января 2007 г. он уже сократился до 52 млрд долл.

Однако следует отметить, что внешний долг РФ (как по оценкам Центрального банка РФ, так и Министерства финансов РФ) в начале XXI в., как уже отмечалось в настоящей главе даже в наиболее сложном 2001 г., был не самым крупным. В настоящее время в мире есть десятки стран, тяжесть обслуживания внешнего долга у которых в несколько раз превышает тяжесть этой проблемы у России. По имеющимся оценкам, даже в 2003 г. (год самых больших выплат по внешнему долгу) выплаты России по внешнему долгу составляли лишь 6% ВВП (по этому показателю РФ находился на 62-м месте в мире), в то время как выплаты других стран составляли: Бразилия — 6% ВВП, Турция — 7,5, Таиланд — 8,5, Аргентина — 9, Мексика — 10, Индонезия — 18,6, Венгрия — более 20% ВВП.

Для того чтобы объективно оценить современную ситуацию с внешним долгом России, необходимо обратиться к истории распада СССР, наследования Россией союзного долга и формирования собственного долга России. После распада СССР на 1 января 1992 г. внешний долг страны составлял 81 млрд долл. Затем с учетом накопившихся процентов он оценивался уже в 103 млрд долл. Этот «старый» советский долг на 64% состоял из долга правительствам зарубежных государств и на 36% — из долга коммерческим банкам и фирмам.

В 1991 г. после распада СССР проблемой стали не только сами масштабы внешнего долга страны, но и исчезновение прежнего должника как юридического лица и субъекта международных экономических отношений, со всей очевидностью встал вопрос о том, кто наследует советский внешний долг. (В мировой практике ранее были примеры того, как при распаде некогда крупных государств на несколько самостоятельных стран приходилось решать проблему «старого» долга. Так, после распада Османской империи окончательное решение о разделе внешнего долга между новыми госу-

дарствами (Грецией, Югославией, Сирией, Ливаном, Ираком и др.) было принято на международной конференции лишь в 1924 г.)

От общей суммы союзного долга к началу 1992 г. на Россию (РСФСР) приходилось 61,3% (на Украину — 16%, на остальные республики бывшего СССР приходились меньшие доли). При этом реально по своим долгам платила только Россия (около 9 млрд долл. в год), остальные республики бывшего СССР свою долю (около 8 млрд долл.) не платили.

Однако при этом существовала другая проблема — кроме «пассива» — внешнего долга СССР были и активы — обязательства других стран по отношению к СССР, золотовалютные резервы СССР, имущество СССР за рубежом. В начале 1992 г. обязательства других стран по отношению к СССР оценивались более чем в 142 млрд долл. При этом существовал ряд проблем:

- только 40% этих союзных активов были выражены в свободно конвертируемой валюте;
- примерно половина этого долга относилась к категории так называемых «безнадежных» долгов (связанных прежде всего с поставкой в эти страны вооружений и др.).

Ясно, что если при этом «исчезал» субъект, которому нужно было возвращать долг (СССР), то еще яснее было, что «по частям» (России, Украине, Грузии и другим республикам бывшего СССР) получить долги других государств оказывается практически невозможным или чрезвычайно сложным. Поэтому позитивным шагом явилось то, что в 1992 г. Россией был подписан ряд двусторонних соглашений с другими республиками бывшего СССР о переоформлении на нее соответствующих долей как внешнего долга, так и активов бывшего союзного государства. Дольше других переговоры в данной области велись с Украиной, однако в 1993 г. эти вопросы удалось урегулировать и с ней.

Однако в последующий период начал расти уже собственный внешний долг России. При этом соотношение между «старым» (союзным) и «новым» (собственно российским) внешним долгом стало изменяться в пользу собственно российского (удельный вес которого в совокупном долге возрастал): если в 1996 г. на него приходилось примерно 19%, то в 1999 г. — уже более  $\frac{1}{3}$  совокупного внешнего долга России, а в 2002 г. — уже 45%.

В 2000-е гг. в масштабах и структуре внешнего долга РФ произошли существенные изменения, связанные с отношениями России с основными кредиторами, к которым относятся:



1) так называемые «официальные» кредиторы — страны, входящие в состав Парижского клуба ведущих стран-кредиторов, и «внеклубные» кредиторы (страны, не входящие в состав Парижского клуба);

2) коммерческие банки, входящие в состав так называемого Лондонского клуба;

3) коммерческие фирмы (так называемый Токийский клуб).

*Парижский клуб*, объединяющий ведущие страны-кредиторы, возник в 1956 г., когда руководители этих государств стали проводить нерегулярные совещания, связанные с решением долговых проблем. Первое подобное совещание прошло в Париже с целью избежания банкротства Аргентины. Основной задачей Парижского клуба является предоставление рассрочки государственных или гарантированных государством долгов с тем, чтобы помочь стране, переживающей экономические трудности, избежать объявления ее несостоятельным должником, восстановить ее кредитоспособность, чтобы она вновь получила возможность брать займы за рубежом. Парижский клуб имеет тесные связи с МВФ. На практике ни одно правительство не может прибегнуть к арбитражу и помощи Парижскому клубу, не получив предварительного резервного кредита от МВФ (это должно гарантировать стремление страны-должника исправить финансово-экономическое положение в кратчайший срок). Для того чтобы отсрочить выплаты по долговым обязательствам или изменить их структуру, и Парижский клуб, и коммерческие банки ведущих стран мира требуют от должников согласиться выполнять соответствующие стабилизационные программы МВФ.

К 2001 г. Парижский клуб принял решения о рассрочке долгов 77 государств на сумму около 400 млрд долл. (всего 348 соглашений).

В 1997 г. Российская Федерация стала 19-м членом Парижского клуба. Россия занимает в Парижском клубе двойственное положение — она выступает в качестве крупного кредитора и одновременно в качестве крупного должника. Действительно, долг РФ странам — членам Парижского клуба на 1 января 2002 г. составлял 41,2 млрд долл. При этом долговые обязательства по отношению к России других стран, имеющих официальные соглашения с Парижским клубом, в момент вступления РФ в указанный клуб оценивались в 52 млрд долл. Наиболее крупными должниками России в рамках Парижского клуба являлись Алжир, Вьетнам, Йемен, Мозамбик и Эфиопия (их совокупный долг России составлял около 20 млрд долл.).

Учитывая отмеченные направления и механизм деятельности Парижского клуба, вступление России в эту организацию имеет позитивные моменты, связанные с возможностью увеличения выплат по долгам других стран (имеющих официальные отношения с Парижским клубом) России. Если эти страны не выполняют своих обязательств по долгам, то может произойти свертывание в них международных финансовых программ (кроме того, к ним могут быть применены другие меры воздействия со стороны государств, входящих в Парижский клуб).

Однако вступление России в Парижский клуб сопряжено с рядом проблем негативного характера. В частности, Россия должна списать определенную часть долгов странам, имеющим отношения с Парижским клубом. При этом дисконт (скидка) при списании зависит от уровня развития страны-должника и удельного веса военных поставок в сумме долга (от 35 до 80%). В целом в связи с присоединением России к Парижскому клубу общая сумма задолженности развивающихся стран (имеющих отношения с данным клубом) перед РФ сокращается с 52 млрд до 12 млрд долл. (Следует отметить, что сама общая сумма долга в 52 млрд долл. рассчитывалась по прежнему курсу советского рубля к доллару и многие страны отказывались этот долг (или его часть) признавать и, соответственно, возвращать.)

В целом же присоединение России к Парижскому клубу повышает объем платежей, которые РФ получает от стран-должников (Алжира, Вьетнама, Индонезии, Монголии и др.). Должно увеличиться и число стран-должников, выполняющих свои обязательства перед Россией. Так, например, Йемен не платил по своим долгам России уже с начала 90-х гг. (также как и остальным своим кредиторам), а на РФ приходится 80% (6,5 млрд долл.) всего внешнего долга Йемена. С 2001 г. платежи Йемена возобновились. Остальные четыре крупнейших должника России в рамках Парижского клуба выплачивали на протяжении 90-х гг. в лучшем случае  $\frac{1}{5}$  оговоренной в соглашениях суммы. (В целом в 1992–2000 гг. Россия должна была получить из развивающихся стран в погашение долгов почти 96 млрд долл. (от 5 млрд до 15 млрд долл. ежегодно), однако реальные выплаты за весь этот период составили менее 16 млрд долл.)

Серьезной проблемой для России остается реструктуризация долга Парижскому клубу. Поиски согласия Парижского клуба на реструктуризацию обязательств России по внешнему долгу бывшего СССР остаются в настоящее время главным резервом дальней-

шего сокращения объема внешней задолженности России. Усилия России по достижению согласия Парижского клуба на пересмотр советского долга затруднены тем, что Россия формально не относится к категории стран, которые по методологии Парижского клуба могут рассчитывать на льготные варианты реоформления своего долга. Кроме того, списание  $\frac{1}{3}$  задолженности клубу, на что, как минимум, претендует Россия (по аналогии с Соглашением с Лондонским клубом 2000 г.), однако это осуществить не удалось, поскольку существенно возросли мировые цены на традиционные товары российского экспорта (прежде всего нефть и газ), финансовые возможности России улучшились, что дало странам-кредиторам аргументы для того, чтобы не списывать часть российского долга, а поставить вопрос о его выплате российской стороной.

На 1 января 2005 г. долг России Парижскому клубу составлял 43,1 млрд долл. (в том числе на Германию приходилось 20,3 млрд долл., на Италию — 5,7 млрд, Японию — 3,7 млрд, США — 3,5 млрд, на Францию — 3,4 млрд долл.). 2005–2006 гг. стали периодом полных и окончательных расчетов Российской Федерации с Парижским клубом, а также с МВФ. В январе 2005 г. РФ досрочно выплатила МВФ 3,3 млрд долл. и ликвидировала свою задолженность перед Международным валютным фондом. В июле 2005 г. Россия досрочно выплатила Парижскому клубу 15 млрд долл., а в августе 2006 г. рассчиталась с Парижским клубом окончательно. При этом Россией была выплачена премия крупнейшим странам-кредиторам (Германии, Франции, Нидерландам и Великобритании) в размере 1 млрд долл. за досрочное погашение долга (как частичная компенсация за недополученные ими проценты по кредитам). По оценкам, общая экономия для России от досрочного погашения долга перед Парижским клубом составляет 7,7 млрд долл.

*Лондонский клуб* кредиторов занимается вопросами урегулирования задолженности перед частными коммерческими банками. Именно на этом рынке проводятся активные операции по покупке долговых обязательств, игре на повышение и понижение при их покупке и продаже, при этом ведущие банки нередко проводят свои операции во взаимодействии со своими правительствами.

Основными методами решения долговых проблем у Лондонского клуба являются:

- реструктуризация задолженности;
- отсрочка погашения долгов;
- предоставление возобновляемых (так называемых ролloverных) кредитов;

- списание определенной части (или всего) долга;
- погашение кредитов должниками (наиболее «простой» способ решения долговых проблем).

В 1994 г. на сессии МВФ в Мадриде было решено, что в качестве должника от России перед Лондонским клубом будет выступать Внешэкономбанк (ВЭБ). В 1995 г. Правительство РФ и члены Банковского консультативного комитета Лондонского клуба подписали Меморандум о согласованных принципах глобальной реструктуризации долга бывшего СССР на сумму 32,3 млрд долл. (основной долг — 24 млрд и 8,3 млрд долл. — проценты по долгу) сроком на 25 лет с семилетним льготным периодом (в течение которого нужно было уплачивать лишь проценты по льготной ставке). Одновременно с этим была начата работа по выверке задолженности, что включало анализ около 27 тыс. отдельных долговых требований в 15 валютах.

Итогом этой работы стало подписание в конце 1997 г. Россией с Лондонским клубом самого соглашения о реструктуризации задолженности бывшего СССР (т.е. «старого» долга) членам Лондонского клуба, учитывающего все предварительные договоренности.

Сумма долга России Лондонскому клубу была разбита на две части: 1) основной долг (*Principal Loan*) был оформлен в ценные бездокументарные бумаги; 2) проценты по этому долгу были оформлены в бумажные процентные облигации (*Interest Accrual Notes — IAN*). Эмитентом этих бумаг был Внешэкономбанк, но они были приравнены по своему статусу к долговым обязательствам государства и зарегистрированы на Люксембургской бирже. Агентом по обслуживанию реструктуризации основного долга стал *Bank of America*, агентом по обслуживанию процентных облигаций — *Chase Manhattan Bank*, агентом по завершению сделки и осуществлению первоначальных платежей по Лондонскому клубу — *Deutsche Bank*.

В феврале 2000 г. с представителями Лондонского клуба было подписано соглашение, в соответствии с которым России было списано 36,5% с общей суммы долга, составлявшей 31,8 млрд долл. (Россия при этом настаивала на списании 40% общей суммы долга, а представители Лондонского клуба — только 35%. Поэтому списание долга на 36,5% означало фактически минимальную уступку со стороны кредиторов.) При этом изменились качество и ответственность по оставшейся несписанной части долга: если раньше по этому долгу отвечал Внешэкономбанк, то после подписания указанного соглашения — Правительство РФ. Были выпу-

шены новые еврооблигации (евробонды) России на общую сумму 21 млрд долл., из них облигации со сроком погашения в 2010 г. на сумму 2,8 млрд долл. и в 2030 г. — на сумму 18,2 млрд долл. Проценты по этим новым еврооблигациям стали начисляться с 31 марта 2000 г.

Третья группа российских долгов — коммерческая торговая задолженность (в 2001 г. она оценивалась в 9,3 млрд долл.) — долг так называемому *Токийскому клубу*. Правительство РФ признало эту группу долгов позже всех остальных частей долга бывшего СССР — в октябре 1994 г. Из-за того что переговоры по коммерческой торговой задолженности начались только в декабре 1996 г., образовался большой временной интервал, в течение которого кредиторы были в неведении относительно реальности погашения этой задолженности. В связи с этим некоторые фирмы-кредиторы продавали задолженность по ценам 15–20% от номинала или самостоятельно искали другие пути решения своих проблем в Правительстве РФ. Одновременно с этим соответствующая комиссия Правительства РФ составляла списки первоочередных платежей и одновременно принимала решения о расходовании активов бывшего СССР, не учтенных в доходной части государственного бюджета вообще или учтенных по официальному курсу рубля еще Госбанка СССР с пересчетом в рубли по текущему валютному курсу. В настоящее время торговые операции с данной категорией задолженности разрешены при следующем условии: после выверки Внешэкономбанка возможна только переуступка прав требования без изменения держателя в реестре ВЭБ. Поэтому данный инструмент еще не имеет форму ценной бумаги.

В последние годы России удалось решить ряд проблем внешнего долга и с другими кредиторами. Это касается, в частности, долговых обязательств СССР другим странам — бывшим членам СЭВ. Так, успешным было решение долговых проблем в отношении Чехии и Германии. Достигнутое в 2001 г. соглашение России и Чехии включало продажу долга по низкой цене, означающей фактическое списание значительной его части, использование свопа «долг — поставки электричества». Правительство Чехии продавало обязательства по долгу в сумме 2,5 млрд долл. чешской компании «Фалькон» за 545,7 млн долл., которую компания обязывалась полностью выплатить ему в 2002 г. При этом Россия оплачивала компании «Фалькон» эти обязательства поставками электроэнергии от РАО ЕЭС, которые по рыночным ценам оценивались примерно в 800 млн долл., причем правительство РФ

оплачивало эти поставки РАО ЕЭС из государственного бюджета. Кроме того, в соответствии с заключенным соглашением Россия выплатит Чехии 400 млн долл. по графику до 2020 г. без начисления процентов. Также без начисления процентов 700 млн долл. будет возмещено до 2020 г. поставками российских товаров в Чехию. По оценкам специалистов, фактический размер сокращения долговых обязательств России по этому соглашению составил 46% начальной суммы.

В переговорах между Россией и Германией по поводу долга бывшей ГДР немецкая сторона оценивала его в размере 6,5 млрд долл., российская же сторона соглашалась на сумму, несколько больше 3 млрд долл. Германия даже предлагала воспользоваться для урегулирования этой задолженности механизмом свопа «долг — инвестиции». В конечном итоге в апреле 2002 г. было достигнуто согласие об итоговой сумме в 500 млн евро, которую Россия выплачивает в течение трех лет. Такого рода договоренность создает важный прецедент на будущее с точки зрения дальнейшего решения долговых проблем России.

Обслуживание внешнего долга — серьезная проблема для экономики России. Фактические платежи по внешнему долгу составляли: в 1992 г. — 3,6 млрд долл., в 2002 г. — 17,3 млрд долл. Только в 2001—2003 гг. Россия выплатила (вместе с процентами) 56 млрд долл. Вместе с тем степень остроты этой проблемы с начала 2000-х гг. в значительной мере снизилась. Успешным выплатам по долговым обязательствам и сокращению внешнего долга России способствовало существенное улучшение внешнеэкономической конъюнктуры, связанное прежде всего с ростом мировых цен на нефть и другие топливно-сырьевые ресурсы начиная с 1999 г.

Однако одновременно с сокращением государственного внешнего долга России растет частный (корпоративный) внешний долг. Если в начале 1999 г. государственный внешний долг был в 5 раз больше, чем корпоративный внешний долг, то к середине 2005 г. корпоративный внешний долг уже был на 16,5% больше государственного внешнего долга. В начале 2007 г. государственный внешний долг составлял 50 млрд, а корпоративный — 260 млрд долл., а совокупный внешний долг — соответственно 310 млрд долл. В результате, за счет быстрого роста корпоративного внешнего долга, характерной становится негативная тенденция к росту совокупного (государственного и корпоративного) внешнего долга России.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Охарактеризуйте содержание понятия «современная долговая экономика».
2. Покажите различия в методах подхода к определению внешнего долга.
3. Охарактеризуйте масштабность проблемы внешнего долга в современной мировой экономике.
4. По каким основным показателям можно судить о степени тяжести внешнего долга для экономики стран современного мира?
5. Раскройте суть экономической ситуации, которую определяют как «долговая петля».
6. Охарактеризуйте проблемы государственного внешнего долга в экономике СССР.
7. Покажите изменения в соотношении «старого» (советского) и «нового» (собственно российского) долга в совокупном государственном внешнем долге Российской Федерации.
8. Что представляет собой Парижский клуб и как складываются отношения России с этим клубом?
9. Охарактеризуйте отношения России с Лондонским клубом кредиторов.
10. Оцените изменения в динамике внешнего долга России в период с начала 90-х гг.

## **ГЛАВА 20**

# **РОССИЯ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА**

---

### **20.1. МЕСТО И РОЛЬ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Являясь составной частью мирового хозяйства, Россия участвует во всех протекающих в нем процессах. В том числе она принимает участие в международной миграции капитала — как его импортер (принимающая, ввозящая капитал страна), так и его экспортер (вывозящая капитал страна).

По вопросу привлечения в Россию иностранного капитала у нас в стране существуют различные точки зрения, крайними из которых являются следующие:

- 1) иностранный капитал надо привлекать в максимальной степени, снимая при этом для него все барьеры и ограничения;
- 2) иностранные инвестиции при их неограниченном и нерегулируемом приходе в экономику России несут в себе опасность утраты нашей страной национальной экономической независимости (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, нельзя допускать иностранный капитал в некоторые стратегически



важные отрасли оборонно-промышленного комплекса, нельзя забывать 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 только «не придет» иностранный капитал, но и, более того, из нее будет «уходить» свой собственный, отечественный капитал. На практике соотношение процессов 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 в перспективе.

Несколько слов об истории привлечения иностранного капитала в Россию. По существу, первые примеры в этой области относятся еще к периоду правления Петра I. В последующие периоды 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 займам 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 займам.

Стремясь решить эти проблемы, граф С.Ю. Витте (министр финансов 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 Россию пошел активный приток иностранных инвестиций в угольную, металлургическую, нефтяную и энергетическую промышленность, строительство железных дорог.

Иностранных инвесторов привлекали в России: богатые природные ресурсы; дешевая рабочая сила; достаточно устойчивый внутренний рынок; недостаток собственных капиталов (а потому и не очень острая конкуренция); низкие налоговые ставки и высокая доходность вложения капитала; достаточно развитое законо-

дательство, 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  $\frac{1}{3}$  всего функционирующего в стране капитала. Почти половину этих иностранных 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. Он выступал в качестве одного из существенных факторов формирования российского капитализма и одновременно включения России в общую систему мирохозяйственных связей.

Тем не менее историки экономики России дают неоднозначные оценки роли иностранного капитала в стране 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 стороны, в ряде случаев представители иностранного капитала тормозили производительное использование мощностей в некоторых отраслях промышленности, вывозили из страны значительные средства (которые иногда 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. Московский биржевой комитет, с другой стороны, в этот 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 и по настоящее время.

К 1913 г. в экономику России извне было вложено более 40% инвестиционного капитала. 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 были аннулированы. Правда, интерес к иностранному капиталу советское правительство проявило сразу после захвата власти: уже через два месяца после прихода к власти было сделано первое предложение о концессиях американскому представителю в России.

Практически иностранные капиталовложения стали привлекаться в народное хозяйство после перехода в 1921 г. к НЭПу (так называемой «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. 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, большие 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., а в большей степени — со второй половины 60-х гг., в период экономических реформ того времени. Начиная с 60-х гг. иностранные средства привлекались в страну в виде целевых кредитов, используемых 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 — определенные идеологические догмы, переоценка собственных научно-технических и технологических возможностей.

Определенный пересмотр подходов к привлечению и использованию иностранных инвестиций начал проявляться уже в конце 80-х гг. (что было связано, например, с первыми попытками формирования свободных экономических зон). Но наиболее кардинальные сдвиги в отношении к иностранным инвестициям произошли в начале 90-х гг., в период уже самостоятельного развития экономики России после распада СССР.

## **20.2. ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РФ**

В целом для периода 90-х гг. XX в. (до 1999 г.) был характерен, по существу, обвальный экономический спад (по объемам ВВП, промышленного и сельскохозяйственного производства и т.д. и в еще большей степени — в инвестиционной сфере). К 1998 г. инвестиции в основной капитал опустились до 21% от уровня 1990 г. И только с 1999 г. проявились признаки повышения активности в инвестиционной сфере, в результате чего в 2003 г. инвестиции в основной капитал составили примерно  $\frac{1}{3}$  от уровня 1990 г. При этом ВВП России в 2003 г. составил 78–79% от уровня 1990 г. Только в 2006 г. был достигнут уровень ВВП России 1990 г.,

а инвестиции в основной капитал составили 70% от уровня 1990 г. (из приведенных данных видно, что инвестиции в основной капитал восстанавливались после экономического спада 90-х гг. значительно медленнее, чем ВВП).

Что же происходило с начала 90-х гг. XX в. с привлечением иностранного капитала в Россию?

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 есть и факторы, сдерживающие приход иностранного капитала в Россию:

- относительная неразвитость транспортной инфраструктуры и инфраструктуры связи;
- устаревший производственный аппарат во многих отраслях экономики страны (со значительным физическим и моральным износом);
- «утяжеленность» структуры экономики, где сохраняется высоким 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.

Соотношение этих позитивных и негативных факторов (при котором влияние негативных факторов было велико) выразилось в том, что доля РФ в общем объеме мировых прямых иностранных инвестиций не превышала во второй половине 90-х гг. — начале 2000-х гг. 0,5% (в 2000 г. — 0,35%, затем в 2001–2002 гг. она снова

превысила 0,5%). Однако затем удельный вес РФ в приходящих в страны мира прямых иностранных инвестициях начал расти и составил в 2003 г. 0,9%, в 2004 г. — 1,6, в 2005 г. — 1,5%.

С начала 90-х гг. XX в. до начала 2000-х гг. можно выделить следующие основные этапы привлечения иностранных инвестиций в Россию (на примере *прямых иностранных инвестиций*).

*Первый этап* (с 1991 г. до финансового кризиса августа 1998 г., когда произошла девальвация иностранной валюты — рубль «упал» по отношению к доллару в течение одного месяца в 4 раза).

В этот период прямые иностранные инвестиции в РФ возрастали. Если за три года (1991–1993) их общий объем составил 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%-м 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. (по сравнению с 5,3 млрд долл. в 1997 г.).

Для *третьего этапа* (1999–2000) был характерен постепенный рост прямых иностранных инвестиций, которые составили в 1999 г. 4,26 млрд долл., а в 2000 г. — 4,43 млрд.

В 2001–2002 гг. произошла стабилизация прямых инвестиций на уровне около 4 млрд долл. (в 2001 г. 3,98 млрд долл., в 2002 г. — 4,002 млрд долл.). Однако в 2003–2006 гг. прямые иностранные инвестиции в Россию динамично возрастали. В 2003 г. они составили 6,78 млрд долл., в 2004 г. — 9,42 млрд долл., в 2005 г. — 13,1 млрд долл., в 2006 г. — 13,7 млрд долл. (по данным Росстата). Только в первом полугодии 2007 г. прямые инвестиции составляли уже 15,8 млрд долл.

К началу XX столетия в России было зарегистрировано свыше 27 тыс. предприятий с иностранными инвестициями. Несмотря на то что фактически из них работали только половина (другие же, по существу, сохраняли свое присутствие в России), их удельный вес в основных макроэкономических показателях РФ был достаточно высок, а относительные качественные показатели — выше, чем в среднем по экономике России.

По имеющимся оценкам, *общий объем накопленных иностранных инвестиций* в 2006 г. составлял около 143 млрд долл. При этом в

самом 2006 г. в Россию поступило 55,1 млрд долл. иностранных инвестиций, в том числе *прямых* инвестиций — 13,7 млрд (28,4% от общего объема иностранных инвестиций), *портфельных* — 3,2 млрд (5,1%), *прочих* — 38,2 млрд долл. (69,4%). В 2003 г. в Россию поступило 29,7 млрд долл. иностранных инвестиций (рост по сравнению с 2002 г. на 50,1%), в том числе 6,78 млрд — прямые инвестиции, 401 млн — портфельные инвестиции и 22,52 млрд долл. — прочие инвестиции.

В сравнении с прямыми иностранными инвестициями масштабы портфельных иностранных инвестиций в России с начала 90-х гг. были невелики. Так, в 1994 г., когда прямые иностранные инвестиции перевалили за 1 млрд долл., портфельные инвестиции составили всего 0,5 млн. Затем портфельные инвестиции возросли к 1997 г. до 343 млн долл. (прямые в этот период составили 5,33 млрд). В 1999 г. портфельные инвестиции снизились до 31 млн долл., однако затем их масштабы возросли — до 472 млн долл. в 2002 г., а в 2006 г. они составили 3,2 млрд долл. (5,8% общего объема поступивших в Россию иностранных инвестиций).

Принципиально иначе выглядит ситуация с так называемыми прочими иностранными инвестициями, в которые входят кредиты (в том числе и торговые кредиты) и банковские вклады. Сначала (в 1991—1995 гг.) для них был характерен достаточно плавный, постепенный рост — со 110 млн до 890 млн долл., который затем сменился резким, скачкообразным ростом. В 1996 г. прочие иностранные инвестиции составляли уже 4,3 млрд долл., в 1997 г. — 6,3 млрд, а в 1998 г. — 8,2 млрд долл. Причины этого скачка были связаны с тем, что в 1996 г. нерезиденты, иностранные инвесторы впервые были допущены на рынок государственных ценных бумаг. Финансовый кризис (дефолт) августа 1998 г. привел к тому, что в 1999 г. прочие иностранные инвестиции в России сократились до 5,3 млрд долл.

Однако с 2000 г. снова начался динамичный рост прочих иностранных инвестиций: в 2000 г. они составили 6,4 млрд долл., в 2001 г. — 9,8 млрд, в 2002 г. — 15,3 млрд, а в 2003 г. — 22,52 млрд, а в 2006 г. — уже 38,2 млрд долл. (при этом прямые иностранные инвестиции составили 13,7 млрд долл.).

В целом же приток иностранных инвестиций в Россию в начале первого десятилетия XXI в. оставался на относительно низком уровне и не соответствовал реальным возможностям привлечения иностранного капитала в нашу страну.

В результате отмеченных процессов (различий в динамике прямых, портфельных и прочих инвестиций) с начала 90-х гг. XX в. в России происходили изменения в соотношении между прямыми, портфельными и прочими иностранными валютными инвестициями. Об этом свидетельствуют данные табл. 20.1.

Анализ данных табл. 20.1 позволяет выделить следующие характерные тенденции в соотношении прямых, портфельных и прочих иностранных инвестиций:

- снизился (по 1998 г. включительно) интерес у иностранных инвесторов к прямым инвестициям, затем их удельный вес в 1999 г. вырос, однако затем вновь сократился — с 40,4% в 2000 г. до 20,2% в 2002 г., однако к 2006 г. произошло увеличение их удельного веса — до 28,4%;
- даже при общей весьма незначительной доле портфельных инвестиций в совокупном объеме иностранных инвестиций характерно было уменьшение удельного веса портфельных иностранных инвестиций (при небольшом росте в 1995–1998 гг.), а затем его небольшой рост в 2000–2001 гг., в 2002–2003 гг. снижение до 1,4%, а к 2006 г. — рост до 5,2%);
- существенный рост до 1998 г., снижение в 1999 г., а затем снова значительный рост доли прочих иностранных инвестиций (с 55,1% в 1999 г. до 77,4% в 2002 г.), хотя к 2006 г. эта доля сократилась до 69,4%. она тем не менее остается существенно большей долей прямых и портфельных инвестиций);
- начиная с 1999 г. — снова значительное снижение удельного веса прямых иностранных инвестиций — с 44,6% в 1999 г. до 20,2% в 2002 г., с небольшим повышением в

Таблица 20.1

**Структура поступивших в 1991–2006 гг. в Российскую Федерацию иностранных валютных инвестиций, %**

Иностранные валютные инвестиции	1991	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2006
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100
Прямые	87,9	67,1	21,9	44,6	40,4	27,9	20,2	28,4
Портфельные	2,4	1,1	1,6	0,3	1,3	3,2	2,4	5,8
Прочие	9,7	31,8	76,5	55,1	58,3	68,9	77,4	69,4

Источник: Росстат.



2003 г. до 22,8%, однако к 2006 г. доля прямых иностранных инвестиций возросла до 28,4%.

До 1995 г. включительно доля прямых иностранных инвестиций была больше доли прочих иностранных инвестиций, однако с 1996 г. удельный вес прочих иностранных инвестиций стал превышать долю прямых инвестиций (в 2006 г. на прочие иностранные инвестиции приходилось 69,4% всех иностранных инвестиций, а на прямые — только 28,4%).

Отраслевая структура иностранных валютных инвестиций в России в начале 2000-х гг. выглядела следующим образом. 44–45% этих инвестиций направлялись в торговлю и общественное питание, 37–40% — в промышленность (где преобладали иностранные инвестиции в цветную металлургию, топливную промышленность, а также в пищевую промышленность). 7–8% иностранных инвестиций направлялись в «общую коммерческую деятельность по обслуживанию рынка» и около 3% — в транспорт и связь. Недостатком этой структуры является то, что в ней остается относительно незначительным удельный вес 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 последние годы эта структура несколько улучшилась. В 2006 г. из 142,9 млрд долл. накопленных в России прямых иностранных инвестиций 43,4 млрд долл. приходилось уже на обрабатывающую промышленность, 30,5 млрд долл. — на сферу оптовой и розничной торговли, 29,5 млрд долл. — на добычу полезных ископаемых.

В 2006 г. в Россию были инвестированы средства из 107 стран. При этом по всем накопленным инвестициям в Россию 1-е место занимал Кипр (22% всех накопленных иностранных инвестиций в РФ), далее — Нидерланды (16,4), Люксембург (16), Германия (8,6), Великобритания (8,2), США (5,4), Британские Виргинские острова (3), Франция (2,6), Швейцария (2), Япония (1,9%).

Характерно то, что в числе ведущих стран — инвесторов в Россию в начале 2000-х гг. были не только ведущие развитые страны с рыночной экономикой (Германия, США, Франция, Великобритания и др.), обладающие значительными инвестиционными ресурсами, но и такие страны, как прежде всего Кипр (не опускавшийся в 2000–2006 гг. ниже 3-го 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 офшорные центры или зоны. Анализ показывает, что в данном случае мы имеем дело в значительной мере с российским капиталом, ранее ушедшим в указанные офшорные 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 с повышением «прозрачности» финансовых отношений в некоторых из указанных стран (в частности, на Кипре) и формированием в них более жесткого налогового режима.

К числу основных инвесторов *прямых* иностранных инвестиций в Россию относились США, Кипр, Нидерланды, Великобритания, Германия. В числе ведущих *портфельных* инвесторов были: Германия, Кипр, Великобритания. *Прочие* иностранные инвестиции в Россию в наибольшей степени приходились на Германию, Великобританию, Францию, Кипр, Италию, США.

Из стран СНГ наибольшие инвестиции в России приходились на Казахстан, Узбекистан и Украину. Проблема развития инвестиционного сотрудничества является одной из наиболее актуальных проблем хозяйственного взаимодействия стран СНГ.

Как распределяется иностранный капитал по регионам России?

Наиболее привлекательными для иностранных инвесторов являются следующие регионы России: г. Москва, г. Санкт-Петербург, Сахалинская, Тюменская области, Республика Татарстан, Московская область, Краснодарский край, Республика Коми, Нижегородская, Иркутская, Омская, Челябинская, Ленинградская области. Недостаток региональной структуры иностранных инвестиций состоит в том, что их основная часть сосредоточена в небольшом числе регионов, что сдерживает процесс выравнивания уровней социально-экономического развития регионов России.

В связи с этим актуальной для современной России является проблема формирования благоприятного инвестиционного климата во всех регионах страны (хотя они объективно имеют весьма существенную специфику и качественные различия).

Различными аналитическими агентствами в России проводятся исследования региональных рейтингов республик, краев и областей в составе РФ. При этом по методике, например, агентства «Эксперт РА» инвестиционная привлекательность регионов России определяется двумя основными характеристиками:

- инвестиционный риск;
- инвестиционный потенциал.

Величина *инвестиционного риска* показывает вероятность потери инвестиций и дохода от них. Здесь величина общего, интегрального риска складывается из семи видов риска: законодательного, политического, социального, экономического, финансового, криминального, экологического. При этом среднероссийский риск принимается за единицу, и реальные показатели регионов могут отклоняться.

*Инвестиционный потенциал* складывается из восьми составляющих: трудового, потребительского, инфраструктурного, производственного, инновационного, финансового, институционального, природно-ресурсного потенциала.

Общий показатель потенциала или риска рассчитывается как взвешенная сумма частных видов потенциала или риска. Крайними вариантами рейтинга являются: а) «максимальный потенциал — минимальный риск» (наилучший вариант) и б) «низкий потенциал — экстремальный риск». Лучше других регионов по указанным показателям выглядели Москва и Московская область, а хуже других регионов — Чеченская Республика.

Ясно, что общей задачей для всех российских регионов является всемерное наращивание инвестиционного потенциала и, напротив, максимальное уменьшение инвестиционного риска.

### **20.3. МЕЖДУНАРОДНОЕ И ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ**

Регулирование иностранных инвестиций в России на современном этапе осуществляется в соответствии с законодательными и нормативно-правовыми актами Российской Федерации и — с учетом все более активного включения России в мирохозяйственные связи — во все большем соответствии с международно признанными соглашениями и актами. Все большее значение приобретают международные 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 таких соглашений, подписанных Россией, относятся: соглашения о поощрении и взаимной защите капиталовложений, Договор к Энергетической хартии, конвенции о порядке разрешения инвестицион-

ных споров, об учреждении Многостороннего агентства по инвестиционным гарантиям.

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 инвестиционным гарантиям (МАИГ), Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС), ОЭСР, а также ряд региональных организаций, среди которых важное значение имеет 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 Российской Федерации в ВТО и то, что переговоры по этому вопросу в конце 2007 г. уже находились на завершающем этапе, законодательная, нормативно-правовая база привлечения и использования иностранных инвестиций приводится в соответствие с принятым в рамках ВТО Соглашением по связанным с торговлей инвестиционным мерам (*Trade Related Investment Measures, TRIMS* — ТРИМС). Россия уже учитывает требования Соглашения ТРИМС в двусторонних соглашениях с целым рядом стран.

Собственно же нормативно-правовая база регулирования иностранных инвестиций в РФ начала создаваться еще во времена Советского Союза. В годы перестройки был принят ряд постановлений (1986–1987), которые определили основные направления изменений во внешнеэкономической деятельности: прямой выход на внешний рынок широкого круга предприятий, переход от преимущественно торговых отношений к специализации и коопери-

рованию 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.п.

Первый собственно российский закон об иностранных инвестициях («Об иностранных инвестициях в РСФСР» 1991 г.) был принят еще в рамках СССР и действовал до 1999 г., когда был принят новый закон РФ об иностранных инвестициях.

В последующие годы был принят целый ряд нормативных актов общедоугодерального 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, Таможенный, Налоговый и другие кодексы РФ, законы об акционерных обществах, государственном регулировании внешнеторговой деятельности, валютном регулировании и контроле, о финансово-промышленных группах (ФПГ) и др.

Важными шагами в улучшении условий деятельности иностранных инвесторов явилось принятие в декабре 1995 г. Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции», в 1999 г. — Федерального закона «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» и в последующем серии законов об участках недр, которые могут разрабатываться на условиях соглашений о разделе продукции. Кроме указанных законов вступили в силу другие федеральные законы, способствующие улучшению инвестиционного климата и активизации инвестиционной деятельности (Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (1999), федеральные законы об участках недр, на которые распространялось действие Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции»; Федеральный закон от 21 июля 2005 г. «О концессионных соглашениях»; Федеральный закон от 22 июля 2005 г.; «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»; Федеральный закон от 10 января 2006 г. «Об особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации»; Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон от 3 июня

2006 г. «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» и др.).

Существенное значение для «чистоты» отношений, складывающихся в инвестиционной сфере, имеет Федеральный закон от 7 августа 2001 г. «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем».

В целом же действовавшее к 2007 г. российское законодательство охватывало все основные сферы, связанные с привлечением и использованием иностранных инвестиций. При этом ведется постоянная работа по подготовке новых законодательных актов, других нормативно-правовых документов, внесению изменений в уже действующие законодательные, нормативно-правовые акты России.

Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 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 этого закона — обеспечение стабильности условий деятельности иностранных инвесторов и соблюдение правового режима иностранных инвестиций в России в соответствии с нормами международного права и международной практикой инвестиционного сотрудничества.

Существенным аспектом данного Закона является то, что он не распространяется:

1) на отношения, связанные с вложениями иностранного капитала в банки и иные кредитные организации, а также в страховые организации, которые регулируются соответственно законодательством РФ о банках и банковской деятельности и законодательством РФ о страховании (закон об иностранных инвестициях 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, которые связаны 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 «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, 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, которые постоянно проживают за пределами РФ и имеют 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: деньги, ценные бумаги, иное имущество, имущественные права, имеющие денежную оценку исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальная собственность), услуги и информация.

В данном 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 руб. (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 руб., 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 законом инвестиционный проект приобретает статус приоритетного только со-

гласно решению Правительства РФ (которое должно утверждать перечни таких проектов).

В Федеральном законе «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» 1999 г. есть и 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 их деятельности не могут быть менее благоприятными по сравнению с российскими юридическими лицами за исключением ряда изъятий). Эти изъятия устанавливаются другими 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 страны и безопасности государства. 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 значительной мере правовые, экономические, финансовые и тому подобные 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 их иммунитете по отношению к неблагоприятному изменению законодательства РФ (так называемая стабилизационная или «дедушкина» оговорка). Однако ее применение 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);
- иных изменений в законодательстве, ведущих к увеличению совокупной налоговой нагрузки либо устанавливающих режим дополнительных запретов на осуществление ПИИ 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. Правда, 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 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 может быть исчерпывающим. Более того, речь идет исключительно об инвесторах, осуществляющих приоритетные инвестиционные проекты. И понятие «неизменность совокупной налоговой нагрузки» относится только к этим приоритетным инвесторам. При этом стабилизационная оговорка связана лишь с окупаемостью (возвратом вложенных денег). Никак не оговорены проблемы 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 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 таких предприятий ввозят имущество, предназначенное для уставных капиталов ПИИ, 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 своих бюджетов и внебюджетных средств. Такая деятельность практикуется российскими регионами уже достаточно давно: многие субъекты РФ имеют в данной области 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), предусматривающей условия предоставления предприятиям инвестиционного налогового кредита, Федеральном законе «О лизинге» (1998), постановлении Правительства РФ от 26 февраля 1999 г. № 228 «О лизинге машиностроительной продукции в агропромышленном комплек-

се РФ с использованием средств федерального бюджета» и некоторых других.

Инвестиционный налоговый кредит представляет собой изменение срока уплаты налога, при котором организациям при наличии соответствующих оснований 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 предоставление налогового кредита могут претендовать инвесторы и ПИИ, 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», для финансирования 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 головной организации в стране регистрации.

Специальная статья Федерального закона «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» посвящена вопросам разработки и реализации государственной политики в области иностранных инвестиций. Это прежде всего функции Правительства РФ в области международного инвестиционного сотрудничества:

- определение целесообразности введения запретов и ограничений осуществления иностранных инвестиций на территории РФ, подготовка законопроектов о таких запретах и ограничениях;
- 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 бюджета развития РФ и инвестиционных проектов федерального значения;
- решение вопросов 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 от 30 декабря 1995 г. «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 поиски, 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 последующем было принято 15 федеральных законов об участках недр, право пользования которыми предоставлялось на условиях раздела продукции. Всего было выделено 28 таких участков. Однако по этим участкам соглашений о разделе продукции заключено не было. Три действующих к 2006 г. соглашения по СРП («Сахалин-1», «Сахалин-2», соглашение по Харьягинскому месторождению) были подписаны еще до вступления в силу базового Закона «О соглашениях о разделе продукции».

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 в СРП выступает Правительство РФ и орган исполнительной власти субъекта РФ, на территории которого 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 поиски, разведку и добычу минерального сырья и которые являются пользователями недр на условиях СРП.

Инвесторы получают соответствующую лицензию у субъектов РФ и федерального органа управления государственным фондом недр. Для определения 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 — тогда СРП заключается с этим 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 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 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 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.д. по завершению работ по соглашению и очистить от загрязнения ту территорию, на которой проводились работы по СРП.

В Федеральном законе «О соглашениях о разделе продукции» имеется положение (ст. 7 (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 ТРИМС (Соглашением о связанных с торговлей инвестиционных мерах, принятых в рамках ВТО).

Другим положением указанного Закона, противоречащим 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». Это означало, что иностранный инвестор, подписав СРП, после подписания Россией Соглашения ТРИМС или после ратификации Договора к Энергетической хартии 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 РФ должно в двухлетний (Соглашение ТРИМС) или трехлетний срок (согласно Договору к Энергетической хартии) отменить указанные выше положения как противоречащие условиям Соглашения ТРИМС или Договору.

В связи с этим в редакции Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции» от 6 июля 2003 г. было зафиксировано следующее важное положение: в случае присоединения РФ к ВТО положения данной статьи, вступающие в противоречие с принци-

пами ВТО (ТРИМС), теряют свою силу или должны быть приведены в соответствие с этими принципами в сроки и порядке, которые предусмотрены документами ВТО и соглашением о вступлении России в ВТО.

Кроме положений об инвесторе в Федеральном законе «О соглашениях о разделе продукции» есть также 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 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 по Федеральному закону «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 (их 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;
- между центральными и региональными органами власти (Центр — субъекты РФ);
- 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» 2 февраля 2001 г. было принято постановление Правительства РФ № 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». Этим постановлением 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 СРП в отношении участников недр и месторождений всех видов минерального сырья возлагаются на Министерство экономического развития и торговли РФ. 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.

В последующие годы в России были приняты другие федеральные законы, в определенной степени затрагивающие деятельность иностранных инвесторов. В их числе — Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях». Его целью является привлечение инвестиций (в том числе и иностранных) в экономику РФ и обеспечение эффективного использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, на условиях концессионных соглашений и повы-

шения качества товаров, работ, услуг, предоставляемых потребителями. Суть Закона состоит в том, что в соответствии с концессионным соглашением одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать или реконструировать определенное этим соглашением недвижимое имущество (объект концессионного соглашения), право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту).

Концессионное соглашение является договором, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных другими законами РФ. Объекты концессионного соглашения тракуются в данном федеральном законе широко — от автомобильных дорог и объектов железнодорожного и трубопроводного транспорта, морских и речных портов, аэродромов — до объектов здравоохранения и образования. Плата по концессионному соглашению осуществляется в виде определенных платежей, в виде доли продукции или доходов, передачи в собственность концеденту имущества, находящегося в собственности концессионера.

Важным шагом в формировании и развитии законодательной базы привлечения и использования иностранных инвестиций явилось принятие ряда законодательных актов, посвященных созданию в России особых экономических зон: Федерального закона от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»; Федерального закона от 10 января 2006 г. № 16-ФЗ «Об особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации»; а затем — Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон от 3 июня 2006 г. № 76-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».

Одна из основных задач Федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» состоит в том, чтобы добиться того, чтобы эти зоны не использовались в качестве «внутренних офшоров» с целью «отмывания» доходов, полученных преступным путем, и «бегства от налогов».

В качестве особой экономической зоны в Законе рассматривается определяемая Правительством РФ часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности. Ее целью является развитие обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей, производства новых видов продукции, развития транспортной инфраструктуры. В соответствии с данным Законом, а

также Федеральным законом «О внесении изменений в Федеральный закон от 3 июня 2006 г. № 76-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» были определены следующие основные типы особых экономических зон в России:

- промышленно-производственные;
- технико-внедренческие;
- туристско-рекреационные.

В 2007 г. к указанному перечню были добавлены также портовые экономические зоны.

### 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. Покажите специфику отдельных этапов привлечения иностранных инвестиций в Россию в 90-е гг. XX в. и в начале XXI в.
4. Каково соотношение между прямыми, портфельными и прочими иностранными инвестициями, привлекаемыми в 90-е гг. 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 в вопросах привлечения иностранных инвестиций?
8. Кто относится к иностранным инвесторам в Федеральном законе «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»?
9. Охарактеризуйте понятие «национальный режим» применительно к деятельности иностранных инвесторов.
10. Какие льготы предоставляются иностранным инвесторам в соответствии с Федеральным законом «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»?
11. Охарактеризуйте основные положения Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции».
12. Охарактеризуйте основные положения Федерального закона «О концессионных соглашениях».
13. Определите основные типы особых экономических зон в России в соответствии с действующим законодательством.

## ГЛАВА 21

# МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

---

---

### 21.1. МИРОВОЙ РЫНОК РАБОЧЕЙ СИЛЫ И ТЕНДЕНЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ В НАЧАЛЕ XXI В.

К началу XXI столетия международная миграция рабочей силы приобрела значительные масштабы, что отражает общее возрастание международной мобильности факторов производства в современной мировой экономике. В мировой миграционный процесс трудящихся вовлечены практически все страны. По данным ООН, в 2000 г. общее число международных мигрантов, т.е. лиц, проживающих за пределами страны происхождения, достигло 175 млн человек, более чем удвоившись по сравнению с 1970 г., что составляло примерно 3% населения планеты. При этом более половины из них являлись выходцами из развивающихся стран и  $\frac{2}{3}$  международных мигрантов находились в промышленно развитых странах.

Для оценки и классификации международных мигрантов специалистами используются особые критерии. Однако в современном мире еще не существует действительно единой практики идентификации международных мигрантов, что затрудняет анализ этого сложного и динамичного процесса. *Международная трудовая миграция* понимается как эмиграция и иммиграция людей в трудоспособном возрасте с целью получения работы вне своей страны проживания в течение определенного периода времени. В ее основе лежит действие двух основных факторов:

- 1) усиление интернационализации экономической жизни в принципе (что объективно ведет к возрастанию международной мобильности всех факторов производства, в данном случае — рабочей силы);

- 2) усиление неравномерности развития мировой экономики, когда возрастание масштабов международной трудовой миграции становится следствием определенных диспропорций в развитии мировой экономики.

Этот процесс особенно активно развивался в последние десятилетия XX в., когда перемещения рабочих через государственные границы 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 районов Азии и Африки — в Западную Европу. По своей численности оно превзошло направление миграций в Северную Америку и другие регионы. Именно в эти годы окончательно сформировался международный рынок труда.

В 70-е гг. центром притяжения рабочей силы стали богатые нефтедобывающие страны Арабского Востока. В середине 80-х гг. численность иммигрантов во многих из них превышала численность коренного населения. В отличие от индустриальных стран политика этих государств противоречива. Они стремятся использовать иммигрантов для индустриализации и модернизации, допуская при этом прирост излишнего населения. Предпочтение отдается импорту рабочих из отдаленных государств, которые практически не ассимилируются и не пытаются получить новое место жительства, а труд их ценится намного дешевле, чем труд иммигрантов из соседних арабских государств.

Для конца 80-х — начала 90-х гг. 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 80–90-е гг. наряду с Западной Европой возникают и другие центры притяжения иностранных рабочих, появление которых знаменует новые моменты в международных миграциях, а именно — трудовую миграцию из одних развивающихся государств в другие, перемещение иностранной рабочей силы из более развитых в менее развитые страны, что в целом не характерно для международных миграций в прошлом. Такие центры образовались на Ближнем и Среднем Востоке (Саудовская Аравия, Бахрейн, Кувейт, Ливия, Ирак и др.), в Латинской Америке (Аргентина, Венесуэла, Бразилия), в Юго-Восточной Азии (Сингапур, Гонконг, Япония) и на юге Африки (ЮАР).

Ввозимый и вывозимый труд имеет важное значение для современной мировой экономики. Есть значительное число стран, чья внутриэкономическая жизнь и внешнеэкономические связи нахо-

дятся в сильной зависимости от международной трудовой миграции. Это, например, страны Средиземноморского бассейна (Турция, Греция, бывшая 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% 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 снижает напряженность на национальном рынке труда.

С другой стороны, использование иностранной рабочей силы давно стало неременным условием нормального процесса воспроизводства в целом ряде стран. К началу XXI в. нетто-иммиграция обеспечивала в развитых странах мира 56% демографического прироста, в том числе в Европе — 89%. В основных странах иммиграции иммигранты составляли от 5 до 20% населения и от 10 до 25% его экономически активной части. К числу стран, где иностранные рабочие составляют существенную часть занятого населения, можно отнести страны Западной Европы, особенно Германию, Францию, Бельгию, Швейцарию, в Африке — ЮАР, Ливию, в Азии — арабские нефтедобывающие государства. Среди новых центров притяжения иностранной рабочей силы такие латиноамериканские страны, как Аргентина, Венесуэла, Бразилия, в регионе Юго-Восточной Азии — Сингапур, Гонконг. Специфическим центром притяжения иностранной рабочей силы является Израиль, где этот процесс осуществляется на этнической основе.

Данные по использованию иностранной рабочей силы весьма показательны. Например, в Австралии в 2000 г. иностранные рабочие составляли 24,5% всей рабочей силы в стране; в Канаде — 19,1%; в Швейцарии — 18,3; в США — 12,4; в Австрии и Бельгии — по 9,8; в Германии — 8,8%. 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. В странах Ближнего Востока иммигранты составляли в конце 90-х гг. свыше 70% населения (для сравнения: в 1950 г. — лишь 5%). А доля трудящихся-иностранцев среди работающего населения оказывается существенно больше: например, в Катаре, Объединенных Арабских Эмиратах — более 90%).

В составе иммигрантов нередко преобладают национальные группы, этнически далеко отстоящие от основной части населения принимающей иммигрантов страны. Так, среди пришлых жителей ФРГ это турки, во Франции — марокканцы и алжирцы, в США мексиканцы, в Финляндии — россияне.

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, общепризнанно, что значительная часть рабочих-иммигрантов в Западной Европе сейчас прибывает из восточноевропейского региона, 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 мощности 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 ТНК, формирующих свои собственные внутренние (так называемые интернальные) рынки. В соответствии с докладом ЮНКТАД о мировых инвестициях 2007 г. за период с 1990 по 2006 г. численность занятых в зарубежных филиалах ТНК возросла почти в 3 раза — с 25,1 млн человек до 72,6 млн человек. Самое большое число работников имели в 2006 г. зарубежные филиалы в Китае: по данным министерства торговли этой страны, их насчитывалось 24 млн.

Наряду с ярко выраженными экономическими причинами (деятельность ТНК и глобализация экономических связей, технологический прогресс, либерализация перемещения товаров и капиталов) возникли и усилились политические, социальные и демографические факторы, которые в той или иной степени содействовали переменам места жительства на определенное время или навсегда.

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. Остро встала проблема *нелегальной иммиграции* и проникновения на Запад организованной преступности с Востока.

Рост масштабов международной миграции и особенно рост масштабов нелегальной международной миграции объективно поставили вопрос об усилении роли государств в регулировании данного процесса, а также о межгосударственном, многостороннем регулировании. Правительство каждой страны вправе самостоятельно определять направления и цели миграционной политики при разработке комплекса мер, регулирующих процессы внешней трудовой миграции. С этой целью во многих странах мира разработаны и приняты соответствующие законодательные, нормативно-правовые акты о юридическом, политическом и профессиональном статусе иммигрантов, действуют национально-государственные органы или службы иммиграции (такие службы, как правило, создаются при министерствах труда, юстиции или внутренних дел).

Вместе с тем государственный аппарат регулирования миграционных потоков нередко оказывается громоздким и недостаточно мобильным, он далеко не всегда оперативно реагирует на разворачивающиеся в данной области процессы. Поэтому во многих странах получили развитие фирмы, занимающиеся частным посредничеством в сфере международной миграции.

Для нормализации решения вопросов международной миграции в межгосударственном плане важную роль играют правовые стандарты, закрепленные в документах международных организаций. Ратифицируя международные конвенции, страны признают приоритет норм международного права над национальным законодательством. Это имеет большое значение как для самой страны с точки зрения ее включения в мировое сообщество, так и для мигрантов, чьи права существенно расширяются.

Международно-правовую основу для внешней трудовой миграции составляют Всеобщая декларация прав человека 1948 г., международные акты о гражданских, политических и других правах 1966 г., Заключительный акт Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе 1975 г., Итоговый документ Венской встречи 1986 г. представителей государств — участников Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе, Конвенция ООН о защите прав всех трудящихся-мигрантов и членов их семей. Серьез-



ное внимание правовым вопросам трудовой миграции уделяет Международная организация труда — МОТ (*International Labour Organisation — ILO*).

Странами ОЭСР создана специальная служба — Система постоянного наблюдения за миграцией, задачей которой является координация деятельности национальных иммиграционных управлений. Входящие в ОЭСР страны активно участвуют в выработке совместной миграционной политики с целью воздействия на потоки трудовой миграции, чтобы свести к минимуму ее негативные последствия для экономики отдельных стран и мировой экономики в целом. 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 оговариваются условия и сроки пребывания мигрантов в принимающей стране, а также другие моменты, призванные защитить интересы мигрантов.

В 90-е гг. начался виток ужесточения иммиграционного законодательства в странах Запада. Во-первых, страны-реципиенты резко ограничили въезд иностранных граждан, сохраняя определенные исключения для квалифицированных кадров, во-вторых, стали материально поощрять отъезд иностранных рабочих, а в ряде случаев — прибегать и к насильственному выселению.

При наличии иммиграционных ограничений и одновременно нехватке рабочей силы промышленно развитые страны нередко идут по пути строительства предприятий за рубежом и экспорта рабочих мест. В некоторых западноевропейских государствах были созданы курсы по реадaptации иммигрантов к условиям труда на их родине. Эти меры принесли свои результаты, численность иммигрантов в ряде стран Западной Европы из стран Востока уменьшилась. Позднее, однако, она опять начала возрастать.

Законы в области миграции, принимаемые ведущими развитыми странами с рыночной экономикой, носят в значительной степени конъюнктурный характер. Фактически они гарантируют приток рабочей силы лишь в период экономического подъема, когда крупный капитал испытывает острую нехватку наемных работников. Ухудшение экономической конъюнктуры неизбежно приводит к ужесточению иммиграционного законодательства.

Особой привилегией неизменно пользуются специалисты высшей квалификации. «Утечка умов» (*«brain drain»*) охватила практически все развивающиеся страны, включая те, которым подго-

товка специалистов обходится особенно дорого и которые чрезвычайно в них нуждаются, а также многие страны с переходной экономикой. Так, более 18% работающих в сфере информационных технологий США — иностранцы. Индийские специалисты, не уступающие местным работникам по уровню профессиональной квалификации, но получающие по сравнению с ними существенно меньшую зарплату, используются даже для модернизации компьютерной сети президента в Белом доме. Проведенное в конце 90-х гг. обследование научных работников и инженеров с высоким статусом, работающих в США, выявило среди них чрезвычайно высокую долю иммигрантов. Иностранное происхождение имели 60% авторов наиболее цитируемых трудов по физике и 30% — по другим естественным наукам. Примерно четверть основателей или президентов компаний в области биотехнологии были также уроженцами других стран. Для мигрантов с высоким уровнем квалификации упрощены многие процедуры, связанные с переездом и оформлением документов, проще решается проблема воссоединения с семьей.

Особенностью международной миграции рабочей силы последних лет стал возросший поток юристов, врачей, архитекторов, преподавателей, а также лиц свободных профессий. Особенно привлекательны для мигрантов такого рода США, страны ЕС, Австралия. В последнее десятилетие возросла иммиграция высококвалифицированных специалистов в такие азиатские страны, как Республика Корея, Сингапур, Таиланд, Малайзия, Индонезия, Гонконг, Китай, что связано с их быстрым экономическим развитием.

В 90-е гг. основным методом регулирования рабочей силы стал и, видимо, останется в будущем, контроль за количеством мигрантов, прибывших в страну по контракту. Главными целями разработки и реализации мер, связанных с использованием иностранной рабочей силы, являются необходимость защиты национального рынка труда от неконтролируемого притока рабочих-мигрантов и обеспечение рационального использования иностранных рабочих. Руководствуясь этими целями, практически все государства ограничивают проникновение на свою территорию 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. Процедур-

ные различия в отдельных странах связаны с особенностями их институциональной структуры.

Одной из важных форм регулирования импорта рабочей силы выступают международные соглашения, цель которых — упорядочить процесс трудовой иммиграции введением соответствующих квот. Существует система норм, опираясь на которую, уполномоченные ведомства принимающих стран регулируют импорт рабочей силы. К ним относятся правительственные постановления, президентские указы, министерские декреты, иммиграционные акты, специальные положения по трудовой иммиграции, соответствующие статьи трудового законодательства и уголовного кодекса.

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 иностранными и местными работниками на предприятиях принимающей стороны. Оговаривается срок пребывания и работы в принимающей стране, по истечении которого мигранты должны ее покинуть. Регулирование также осуществляется путем прямого ограничения некоторых видов деятельности либо косвенных запретов, когда выделяют приоритетные экономические сектора.

Страны-импортеры в области трудовой миграции для решения вопросов репатриации и дальнейшей адаптации возвращающихся на родину рабочих осуществляют программы их материального стимулирования, облегчения интеграции в экономику страны, стимулирования развития стран происхождения и районов массовой миграции.

Международная миграция и ее правовое оформление в перспективе будут продолжаться. Все большая часть рабочей силы, поступающая на мировой рынок, становится товаром глобального масштаба. Регулирование ее потоков и ее цена все чаще определяются не отдельными государствами и ТНК, а общим развитием мирового рынка. Формирование международного рынка труда становится важным фактором (и одновременно составляющей) процесса экономической глобализации.

Причины международной миграции рабочей силы в значительной степени связаны с *безработицей*, т.е. вынужденной безработицей, возникающей вследствие превышения предложения труда над

спросом. В развитых странах уровень безработицы составляет в среднем 5–10% (в странах ОЭСР в 2001 г. — 6,5%), в развивающихся — до 80%. *Основными видами безработицы* являются:

- *фрикционная* — связана с профессиональными, возрастными, региональными перемещениями работников. Это лица наемного труда, которые, покинув предыдущее место работы, находятся в процессе перехода на новое место. Отличительный признак этого вида безработицы — добровольность и небольшая продолжительность;
- *структурная* — является результатом изменений в технологии, технике и структуре производства, а также потребительского спроса. Этот вид носит, как правило, долговременный характер, требует дополнительных затрат на переобразование, а иногда и на перемену места жительства;
- *циклическая* — обусловлена неравномерным характером воспроизводственного процесса в рыночной экономике: она увеличивается в период кризиса и снижается в условиях подъема экономики. Особенно возрастает такая безработица при переходе к новым способам производства на основе революционных сдвигов в его организации и технологии.

Рынок трудовых ресурсов не вполне сопоставим с рынками 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, к тому же его квалификация приобретает не только до прихода на рынок труда, но и на производстве, а производительность труда можно повысить различными методами мотивации. Вдобавок возможности работника во многих случаях зависят от коллективных усилий.

Таким образом, рынок труда, подчиняясь в целом законам спроса и предложения, во многих отношениях представляет собой специфический рынок. Здесь регуляторами являются факторы не только макро- и микроэкономические, но и социальные, социально-психологические, не всегда имеющие отношение к зарплате. Ввиду этого он постоянно подвергается воздействию со стороны государства, корпораций, профсоюзов и международных организаций — МОТ и др.

*Функционально-организационная структура рынка труда* в условиях развитой рыночной экономики включает в себя следующие элементы: общие принципы государственной политики в области

занятости и безработицы, систему подготовки кадров, систему найма, контрактную систему, фонды поддержки безработных, систему переподготовки и переквалификации, биржи труда, правовое регулирование занятости.

Усиление международной миграции находит отражение в ряде показателей. В 1970 г. было 39 стран, где эмигранты составляли более 1% занятых, в 1995 г. таких стран было 67, а в 2000 г. — 72. Растет число стран, которые одновременно экспортируют и импортируют рабочую силу. Международная трудовая миграция, таким образом, играет все более заметную роль в функционировании мирового хозяйства.

Формированию международного рынка труда способствовало углубление международного разделения труда. Его развитие — объективный результат возрастания мобильности двух главных факторов производства — труда и капитала. Капитал 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). Такой спрос реально проявил себя тогда, когда возник массированный экспорт частного производственного капитала и началось создание им в других странах предприятий с использованием местной рабочей силы, начали складываться более или менее целостные международные воспроизводственные комплексы.

Серьезным фактором 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.

Таким образом, международная трудовая миграция — объективный многогранный процесс, в основе которого лежат как экономические, так и внеэкономические факторы. Стране-донору (экспортеру рабочей силы) она приносит некоторые преимущества:

1. Сокращаются безработица и расходы по ее социальному обслуживанию.

2. Граждане, работающие за рубежом, приобретают более высокую квалификацию и переводят часть своего дохода на родину, улучшая платежный баланс страны.

3. Эмигрантами нередко осуществляется личное инвестирование в отечественную экономику (путем покупки средств производства, земли, недвижимости, ценных бумаг и т.д. у себя на родине).

4. Часть эмигрантов возвращается домой, привозя с собой капитал, достаточный для начала предпринимательской деятельности. В результате в относительно менее развитых странах возникают малые и средние фирмы, оживляется предпринимательская деятельность.

5. Государство (страна — экспортер рабочей силы) получает налоги с прибыли фирм-посредников, работающих в данной сфере деятельности.

6. Страны-экспортеры получают валютные поступления от стран — импортеров рабочей силы, идущие на воспроизводство трудовых ресурсов, в социальную сферу, на образование и т.д.

Кроме этих элементов общего эффекта для экономики страны — экспортера рабочей силы есть и прямые платежи в государственный бюджет, которые вносят в виде налогов эмигранты (если это оговорено в законодательстве или межправительственных соглашениях). Например, в Турции молодые эмигранты вносят в государственный бюджет специальные платежи 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 следующие:

1. Рабочая сила, на воспроизводство которой были затрачены национальные ресурсы, создает ВВП не у себя дома, а за рубежом.

2. За границу уходит наиболее конкурентоспособная и предприимчивая часть населения, ослабляя тем самым национальную экономику. Отток научно-технической интеллигенции (утечка мозгов) отрицательно влияет на научный и образовательный потенциал страны.

3. Массовый отъезд молодых людей, преимущественно мужчин, отрицательным образом отражается на демографической ситуации.

Для стран — импортеров («реципиентов») рабочей силы трудовая миграция также имеет как положительные стороны (привлечение дешевой рабочей силы, снижение собственных расходов на обучение работников и их социальную защиту, обеспечение заня-

тости в отраслях, нуждающихся в рабочей силе низкой квалификации), так и отрицательные (повышение социальной напряженности, частые правонарушения — нередко на почве межнациональных конфликтов, и др.).

В ситуации, когда процессы эмиграции и реэмиграции для страны уже сформировались и стали «нормой» экономического развития, все большая часть рабочей силы «прокачивается» через зарубежные рынки рабочей силы. В целом же в мировой экономике формируются элементы более общего — мирового процесса интернационализации воспроизводства рабочей силы. Он дополняет процессы либерализации международной торговли товарами, услугами, международного перелива капитала, формирования общемировой информационной системы. Характерно при этом, что в рамках современной системы международного разделения труда часто не возникает необходимости прямой (непосредственной) международной миграции рабочей силы. Во многих случаях специалисты, рабочие остаются на своих местах, но оказываются при этом включенными в международный рынок труда. Это относится, например, к программистам, работающим в рамках мировых информационных систем, специалистам и рабочим в рамках систем международного производства (здесь оплата труда и другие аспекты формируются уже не по национальным критериям, а по критериям мирового рынка).

Дальнейшая трансформация основных миграционных потоков в мире будет в значительной степени происходить под влиянием международного сотрудничества в данной сфере, миграционной политики как отдельных стран, так и их торгово-экономических союзов и интеграционных группировок, а также изменений в стратегии ТНК. Все большее воздействие на указанный процесс будет оказывать глобализация мировой экономики. Все эти процессы должна учитывать в своей миграционной политике начала XXI в. и Россия.

## **21.2. 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, Советский Союз (как и другие социалистические страны) проводил политику жесткого контроля за всеми формами движения трудовых ресурсов. Международная трудовая миграция рассматривалась в советской науке как порождение и необходимое условие господства капита-

ла. При этом в СССР происходила внутренняя миграция населения, включая ее межреспубликанское перемещение, вследствие процессов индустриализации, структурных преобразований в экономике, урбанизации и демографических перемен.

Вместе с тем СССР, как и другие страны социализма, не мог оставаться полностью 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, Монголия, КНДР, Куба, Вьетнам), а также страны «третьего мира» (Индия, Египет, Сирия, Ирак и др.), в которых они занимались разведкой и добычей полезных ископаемых, сооружением различных объектов гражданского и военного назначения. По некоторым оценкам, в 70–80-е гг. за пределами СССР работало ежегодно в среднем около 300 тыс. советских граждан.

В свою очередь Советский Союз принимал у себя определенное количество трудящихся-мигрантов в рамках программ СЭВ по контрактам с иностранными фирмами. В начале 1990 г. в СССР работало около 200 тыс. граждан из социалистических стран (в том числе из Вьетнама около 82 тыс., из Румынии — 53 тыс., из Болгарии — 37 тыс., из КНДР — 20 тыс., из ГДР — 14,7 тыс., из Польши — 13,5 тыс., из Венгрии — 4,1 тыс., из Кубы — 0,8 тыс.). При этом в РСФСР работало около 100 тыс. иностранных граждан. Отраслевое распределение работников из социалистических стран было следующим: в строительстве нефте- и газопроводов — 45,5 тыс. человек (из Болгарии, ГДР, Венгрии), в лесной промышленности — 34,2 тыс. человек (КНДР, Болгария), в легкой промышленности — более 20 тыс. (Вьетнам). Фактически это была форма использования трудовых ресурсов других стран советским правительством на базе международной трудовой миграции, которая, однако, не входила в международный рынок труда.

С началом перестройки, а затем и распадом СССР меняются подходы к 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. Был принят Закон «О занятости населения в РСФСР» (июль 1991 г.), подписаны указы Президента РФ «О мерах по введению иммиграционного контроля» и «О привлечении и использовании в Российской Федерации иностранной рабочей силы» (декабрь 1993 г.).

В настоящее время по мере формирования реального внутреннего рынка труда в России все более отчетливо проявляются и эле-



менты международного рынка труда: экспорт и импорт рабочей силы, а также участие в международном рынке труда без прямой эмиграции из России. Вопросами международной миграции в РФ в 90-е гг. 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 МВД РФ.

За время существования Российской Федерации как независимого государства были подписаны межправительственные соглашения по вопросам трудовой миграции граждан РФ с Монголией, Китаем, Вьетнамом, странами Персидского залива, ФРГ, Люксембургом, Аргентиной, Венесуэлой, Финляндией, Японией, КНДР, 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, чему в немалой степени способствовало появление «ближнего зарубежья», превратившего внутреннюю миграцию в бывшем СССР в международную миграцию.

По официальным данным Госкомстата России, валовая миграция (суммированный показатель числа граждан России, выезжающих за рубеж, и иностранцев, въезжающих в РФ) за период 1992–2002 гг. превысила 9,8 млн человек. 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 человек. 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 во 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.) и более высоким уровнем жизни в ней по сравнению со многими странами СНГ, а также Азии, Африки, Ближнего и Среднего Востока;
- с существенно лучшими возможностями, чем во многих сопредельных странах, решения проблем занятости.

Своего максимального уровня это сальдо достигло в 1994 г. — 810 тыс. человек, 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 человек, 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 человек больше, чем иммигрировало в нее.

В целом же к началу XXI в. Россия выдвинулась в тройку ведущих стран — центров иммиграции (после США и Германии). В среднем в 1992–2002 гг. в США ежегодно въезжали 924 тыс. человек, в Германию — 865 тыс., а в Россию — 609 тыс. человек. Всего официально въехало в РФ за 11 лет 6,7 млн человек. Вместе с тем начиная с 1995 г. число въезжающих в Россию иммигрантов снижается: в 1994 г. в РФ прибыло 1,15 млн человек, а в 1995–2002 гг. этот показатель снизился с 842 тыс. до 185 тыс. человек. 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% (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. приходилось более

68% всей иностранной рабочей силы, а на «большую десятку» (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 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%, в Приморском (4,7%) и Краснодарском (3,3%) краях.

Учитывая неравномерность распределения иностранной рабочей силы по территории России, можно утверждать, что для РФ миграция иностранной рабочей силы является как общефедеральной, так и региональной проблемой. Соответственно, общая отраслевая направленность миграции иностранной рабочей силы в Россию 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 1995 г. — 25,8%), в торговле и общественном питании — 14,9 (соответственно 10,1), в сельском хозяйстве — 12,6 (14,7), в строительстве — 7,6 (9,3), на транспорте — 6,5% (6,6%). 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, 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 Москве, Санкт-Петербурге, других крупных центрах России).

Иммиграция в Россию имеет ряд позитивных сторон:

- в значительной мере за счет иммиграции решаются проблемы дефицита рабочей силы в целом ряде трудонедостаточных отраслей и регионов страны (например, добыча нефти и газа в Западной Сибири, транспорт, строительство, сфера услуг и общественное питание в некоторых крупных городах РФ);
- в условиях фактической депопуляции населения России (когда ежегодная рождаемость с начала 90-х гг. оказывалась ниже, чем смертность) иммиграция позволяла более чем наполовину компенсировать эту «естественную» убыль населения (иными словами, если бы не иммиграция, то сокращение населения РФ было бы еще более значительным, чем это произошло с начала 90-х гг.).

В то же время открытость границ и несовершенство законодательной базы привели к увеличению *нелегальной миграции* в нашу страну. К числу факторов, способствовавших росту нелегальной иммиграции в Россию, можно отнести следующие:

- как уже отмечалось, несовершенство российского законодательства с точки зрения въезда, пребывания в стране и занятости иностранной рабочей силы;
- слабость и неэффективность системы контроля за иммигрантами в РФ, сохраняющаяся фактическая «прозрачность» границ России со странами СНГ;
- наличие в России весьма влиятельных национальных диаспор (прежде всего армянской, азербайджанской, грузинской), связи которых с этнической родиной способствуют развитию иммиграции в РФ из этих государств;
- специфика евразийского географического положения России, выступающей в качестве «транзитного моста» из Азии в Европу;
- возросший с начала 90-х гг. удельный вес теневой экономики в России и развитие коррупции.

Численность нелегалов в России в начале XXI в. оценивалась различными ведомствами страны (Федеральной миграционной службой МВД РФ, Росстатом, пограничной и налоговой службами)

неодинаково. В 2007 г., по оценкам Федеральной миграционной службы МВД РФ, численность нелегальных мигрантов в России составляла 10 млн человек, при этом в 2006 г. в Россию въехало около 23 млн человек. 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 и т.д. приводят 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 разрастание 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 человек, а в приграничных районах Китая — 102 млн, при этом дефицит рабочей силы в указанных российских регионах составлял 5 млн человек, а численность безработных в сопредельных китайских регионах — 8 млн человек.

Учитывая сложившуюся ситуацию, можно предположить, что иммиграция рабочей силы в Россию будет нарастать. Основной ее приток ожидается из стран ближнего зарубежья. Проведенные исследования показывают, что в Россию прибывают лица активного

трудоспособного возраста, имеющие достаточную профессиональную подготовку. Ряд их характеристик лучше, чем у трудоспособного населения некоторых регионов России.

Ожидается увеличение иммиграции из стран дальнего зарубежья: Китая, КНДР, Турции (сельскохозяйственные рабочие, строители и др.), США, Франции, Германии, Японии (инженерно-технические работники, преподаватели, другие специалисты). В дальнейшем иммиграция, по прогнозам, должна стабилизироваться на уровне 100–150 тыс. человек в год.

В начале XXI в. Россия имела положительное сальдо международной миграции (иммиграция превышала эмиграцию). Положительный баланс межгосударственной миграции и увеличение иммиграции не должны пугать, так как исследования подтверждают, что прямой связи между увеличением числа иностранных рабочих и ростом безработицы не существует. Внешняя трудовая миграция пока не оказывает существенного влияния на экономику и рынок труда России, составляя 1,5–2% занятого населения. Кроме того, увеличение количества иммигрантов оказалось своевременным для России, вступившей в очередную стадию демографического кризиса. Для сравнения: нынешнее экономическое благосостояние США, Германии, Японии во многом связано с активным привлечением иностранной рабочей силы. Однако при этом необходимо в полной мере учитывать весь комплекс негативных аспектов иммиграции (прежде всего нелегальной) в Россию.

В принципиальном плане политика России по отношению к приходящей в страну 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 проявляются противоречивые тенденции, когда в ситуации роста безработицы одновременно высоким оказывается 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 ино-

странными 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 предоставление 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*, которая по своим качественным и количественным параметрам существенно отличается от иммиграции в РФ.

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. человек, затем это количество постепенно сокращалось, достигнув в 2002 г. 107 тыс. человек. 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%.

Направления российской трудовой эмиграции в основном совпадают с направлением потоков международной миграции — в страны Западной Европы (прежде всего в ФРГ) и Северной Америки. При этом для нашей страны негативное значение имеет то, что среди трудовых эмигрантов увеличивается число ученых, высококвалифицированных врачей и инженеров, программистов, писателей, музыкантов, художников, а также потенциальных специалистов: аспирантов, студентов, стажеров. По имеющимся данным, они составляют около 30% от всех эмигрантов из России. Убытки, связанные с этим явлением, некоторыми специалистами оцениваются в 45 млрд долл. в год. При этом только 8–11 тыс. россиян в год устраиваются работать за границей легально — через

государственные структуры и частные агентства. Около 90% трудоустраиваются самостоятельно, что не подразумевает социальных гарантий и отчислений в российский бюджет.

По имеющимся оценкам отрицательные для экономики России последствия миграционной политики 90-х гг. преодолеть будет сложнее, чем решить проблемы восстановления и развития производственного и экспортного потенциала страны.

Тенденции значительной трудовой эмиграции сохраняют свою роль, несмотря на позитивную динамику экономического развития России в 1999–2006 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 находились в возрасте от 50 до 59 лет, еще 18% — старше 60 лет, а молодежь до 29 лет составляла лишь 7,7%); незнание значительной частью населения страны иностранных языков; низкий уровень доходов подавляющей части населения (для поездки за границу нужны немалые деньги); 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. Желающие уехать работать за границу могут также обратиться для решения своих проблем в Управление по делам трудящихся-мигрантов Министерства труда и социального развития РФ. С рядом стран подписаны межправительственные соглашения по вопросам трудовой миграции и соглашения о статусе российских мигрантов. Так, в соглашении с ФРГ оговариваются возраст работников, сроки деятельности, условия труда, оплаты, медицинского обслуживания, вопросы квот и некоторые другие.

Пока еще рано говорить о приоритетности в начале XXI в. иммиграционной или эмиграционной политики в отношении рынка рабочей силы в России. В любом случае акцент в эмиграционной политике должен быть сделан на обеспечение условий возвращения специалистов, а в иммиграционной — на трудоустройство потоков беженцев, вынужденных переселенцев, соотечественников из стран ближнего зарубежья, проживающих нередко в них в дискриминационных условиях, и одновременно на усиление контроля за въездом в РФ иностранной рабочей силы и активное противодействие нелегальной иммиграции. Россия должна взвешенно подходить к вопросам «улучшения» демографической ситуации в стра-



не за счет привлечения иностранных граждан (за исключением соотечественников, проживающих за рубежом, прежде всего в странах ближнего зарубежья). Демографические проблемы (снижение смертности, рост рождаемости и, как результат, увеличение естественного прироста населения страны) должны решаться прежде всего на основе целенаправленной долгосрочной социально-экономической политики, ориентированной на общий экономический рост в стране и существенное повышение уровня жизни широких слоев населения. Опыт ряда западноевропейских стран — основных импортеров иностранной рабочей силы показывает, что непродуманная либерализация иммиграционной политики ведет к резкому обострению социально-экономических и межэтнических проблем.

### **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ**

1. Дайте определение понятия «международная трудовая миграция».
2. Приведите примеры основных стран — экспортеров и импортеров рабочей силы.
3. Охарактеризуйте позитивные и негативные последствия международной миграции для стран — экспортеров и импортеров рабочей силы.
4. Покажите комплекс негативных аспектов современной нелегальной миграции.
5. Охарактеризуйте масштабы иммиграции и эмиграции в России и связанные с этим проблемы.
6. Какие страны являются ведущими экспортерами рабочей силы в Россию?
7. В каких регионах России в наибольшей степени используется иностранная рабочая сила?

## РАЗДЕЛ VI

# МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-КРЕДИТНЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ОБЩЕЙ СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

## ГЛАВА 22

### ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА

---

Развитие международных экономических отношений требует проведения взаимных расчетов между юридическими и физическими лицами разных стран. Постоянно возрастающий в условиях интернационализации хозяйственной жизни международный платежный оборот, связанный с оплатой денежных обязательств юридических и физических лиц разных стран, обеспечивает национальный процесс общественного воспроизводства и перелив денежного и финансового капиталов между странами. Обмен между странами различными формами экономической деятельности обуславливают *валютные отношения*, которые представляют собой совокупность общественных отношений, возникающих при осуществлении международных расчетов, валютных и кредитно-финансовых операций.

*Участниками международных валютных отношений* являются:

1. *Коммерческие и инвестиционные банки*, среди которых выделяются транснациональные банки (ТНБ), совершающие валютные операции между собой и с торгово-промышленными корпорациями. Ведущую роль в валютных операциях осуществляют глобальные ТНБ, имеющие разветвленную сеть филиалов и дочерних банков во многих странах. К этой группе банков относят 100 крупнейших банков в мире. Многолетними лидерами по размеру активов и объему доходов в валютных операциях в этом списке являются американские и японские ТНБ, такие как «Ситигрупп» (*Citigroup*), «Бэнк оф Америка» (*Bank of America*), Банк «Джей-Пи Чейз Ман-

хэтен» (*J. P. Morgan Chase*), «Мицуо финансовая группа» (*Mizuho Financial Group*), «Сакура Банк» (*Sacura Bank*).

2. *Центральные банки* стран, которые осуществляют валютные интервенции для регулирования курса своей национальной валюты, управляют золотовалютными резервами страны и государственным долгом, осуществляют надзор за коммерческими банками, выполняют функции валютного регулирования и валютного контроля.

3. *Институты небанковского характера* — такие, как страховые, пенсионные и взаимные фонды. Новым участником валютного рынка стали международные хедж-фонды (например, *Long-Term Capital Management, Tiger*). В условиях дерегулированности мировых валютных рынков появление этих новых финансовых институтов связано с необходимостью страховать значительно возросшие валютные и кредитные риски. Учитывая, что участие в их создании, как правило, принимают ТНБ и инвестиционные фонды, то в хедж-фондах сосредоточиваются значительные суммы, позволяющие не только страховать риски, но и заключать крупные спекулятивные сделки, способные обвалить курс валют небольших стран. Именно это произошло с валютами Малайзии, Индонезии и Гонконга летом 1997 г., что вызвало резкую реакцию властей этих стран и запрет на действия крупных спекулянтов на своей территории.

4. *Брокерские фирмы*, которые заключают валютные сделки наряду с коммерческими банками, выступают в качестве посредников между небанковскими институтами (например, пенсионными, страховыми фондами) и продавцами и покупателями валюты. Такие преимущества работы через валютных брокеров, как анонимность при совершении сделок, непрерывность процесса котировки, возможность предлагать собственные цены, ведут к росту удельного веса валютных операций, осуществляемых через брокерские компании. Лидерами среди них являются «Меррилл Линч» (*Merrill Lynch Pierce Fenner & Smith*), И.Ф. Хаттон (*E.F./Hutton*), «Голдман Сакс» (*Goldman Sachs*), «Морган Стэнли» (*Morgan Stanley*). В середине 90-х гг. появились электронные брокеры, доля которых на валютном рынке постоянно увеличивается.

5. *Международные валютно-кредитные и финансовые организации*, которые принимают участие в операциях на мировом валютном рынке. Валютные операции МВФ, Мирового банка, ЕБРР и др. позволяют им участвовать в регулировании мировой валютной системы, в финансовой помощи развивающимся странам и т.д.

6. *Частные лица* — осуществляют относительно небольшой объем операций с валютой, связанных с туризмом, накоплениями, переводами гонораров, пенсий, стипендий и т.д.

Осуществление внешнеэкономической деятельности предполагает покупку и продажу валюты на валютных рынках.

*Валютный рынок* в широком смысле слова — это сфера экономических отношений, возникающих при осуществлении операций по купле-продаже иностранной валюты, кредитно-депозитных операций, проводимых участниками валютного рынка по рыночному курсу или рыночной процентной ставке, а также операций по движению капитала иностранных инвесторов. В зависимости от объема и характера валютных операций, количества используемых валют и уровня нормативно-правового регулирования валютные рынки различаются как *мировые, региональные и национальные*.

*Мировые валютные рынки* обслуживают движение денежных и финансовых потоков, опосредуя межстрановое движение товаров, услуг, перераспределение капиталов. Операции, совершаемые на мировых валютных рынках, обслуживают международные расчеты при покупке и продаже товаров и услуг, кредитные отношения, зарубежные инвестиции, операции с ценными бумагами, перераспределение национальных доходов в виде помощи развивающимся странам и взносов в международные организации.

В условиях глобализации финансовых рынков покупка и продажа валюты зачастую непосредственно не связана с обслуживанием только внешнеторгового оборота, а осуществляется для получения спекулятивной прибыли. Торговля валютой на мировом валютном рынке не привязана к какой-либо одной географической точке и не имеет фиксированного времени закрытия и открытия. Валютные отношения между странами формируются и развиваются в крупных торговых и финансовых центрах, в которых концентрируются операции по купле-продаже валют и валютных ценностей на основе спроса и предложения. Другими словами, *валютные рынки* — это официальные финансовые центры, в которых сконцентрировано огромное количество участников валютного рынка и осуществляется покупка и продажа валюты.

С развитием мирового внешнеторгового оборота число крупных валютных рынков растет. Среди крупнейших мировых валютных рынков традиционно выделяют:

- европейский валютный рынок — Лондон, Цюрих, Франкфурт-на-Майне, Париж, Милан;

- североамериканский валютный рынок — Нью-Йорк, Чикаго, Лос-Анджелес;
- азиатский валютный рынок — Токио, Бахрейн.

Относительно молодые мировые валютные рынки находятся в Сингапуре, Гонконге, Сиднее.

В связи с тем, что мировые валютные рынки находятся в различных часовых поясах, их функционирование происходит круглосуточно.

Время открытия и закрытия крупнейших валютных рынков по московскому времени можно увидеть в табл. 22.1.

Таблица 22.1

**Время работы мировых валютных рынков (по московскому времени)**

<i>Иностраннные валютные инвестиции</i>	1991	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100
Прямые	87,9	67,1	21,9	44,6	40,4	27,9	20,2	22,8
Портфельные	2,4	1,1	1,6	0,3	1,3	3,2	2,4	1,4
Прочие	9,7	31,8	76,5	55,1	58,3	68,9	77,4	75,8

В информационных системах используется время гринвичского меридиана (*GMT — Greenwich Meridian Time*), с которым совпадает лондонское время, что принимается во внимание в процессе валютных операций. Москва, как и вся европейская часть России, имеет возможность работать на всех крупных валютных рынках.

По объему операций валютный рынок значительно превосходит другие сегменты финансового рынка. Так, если ежедневный объем операций в 1997 г. на рынке акций оценивался в 100–150 млрд долл., а рынок облигаций (государственных и частных) — приблизительно в 500–700 млрд долл., то ежедневный объем операций на валютном рынке намного больше и очень динамично увеличивается. Так, в 1986 г. ежедневный объем сделок на валютном рынке оценивался в 205 млрд долл., в 1990 г. — 1 трлн долл. В 2001 г. объемы валютных операций почти повсеместно несколько сократились из-за консолидации валютных операций после введения в обращение новой европейской валюты — евро, в 2004 г. объемы валютных операций существенно возросли, а в 2006 г. они достигли уже более 2,4 трлн долл. Несмотря на постепенный рост операций с евро, к наиболее торгуемым валютам относятся также японская иена, фунт стерлингов, швейцарский франк.

Важным условием функционирования мирового валютного рынка является наличие современных информационно-коммуникационных средств. Появившиеся в последнее десятилетие электронные технологии, так называемые нейронные сети, соединяющие между собой банки и биржи, позволяют заключать сделки все 24 часа в сутки и перемешать огромные денежные и валютные потоки из страны в страну единственным нажатием клавиши компьютера.

Торговля валютой осуществляется через дилинговые системы, наиболее известными из которых являются *REUTERS dealing 2000*, *Telereuter*, *TENFORE* и др. Их дополняют электронные брокерские системы, которые, по оценке экспертов МВФ, интенсивно используются для электронных торгов парами валют: доллар — иена, доллар — фунт, евро — доллар, евро — фунт, евро — иена и т.д. Внедрение электронного банкинга позволяет банкам снизить издержки на совершение банковской операции и привлечь большее число клиентов без создания дополнительной «традиционной» филиальной сети. Важную роль в своевременной и надежной доставке и обработке финансово-банковской информации играет система СВИФТ (*SWIFT — Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication*), созданная в Брюсселе в 1973 г. Ее работа дополняется различными национальными системами межбанковской коммуникации, такими как ЧИПС в США, ЧАПС в Англии и др.

Валютные рынки различают по степени организованности как *межбанковский (неорганизованный)* и *биржевой (организованный)*. Особенностью современного валютного рынка является то, что он дезорганизован и более 90% всех сделок заключается на неорганизованном, *внебиржевом, или межбанковском, валютном рынке*, в первую очередь на краткосрочном денежном рынке (*Money Market*), на котором совершаются депозитные валютные операции по размещению свободных денежных остатков и привлечению необходимых средств в определенных валютах на различные сроки (от одного дня до одного года).

При заключении валютных сделок банки используют информацию о состоянии мировых валютных рынков, движении валютных курсов и уровне процентных ставок предложения и размещения денежных средств. Наиболее широко используются лондонская межбанковская ставка предложения средств ЛИБОР (*London Interbank Offered Rate — LIBOR*) и лондонская межбанковская ставка привлечения средств ЛИБИД (*London Interbank Bid Rate — LIBID*). В определении и фиксации ставок ЛИБОР и ЛИБИД офи-

циальные органы не принимают участия. Ставка ЛИБОР является средней ставкой процента, по которой на межбанковском валютном рынке в Лондоне банки предоставляют друг другу краткосрочные необеспеченные ссуды от одного дня до одного года, а ставка привлечения средств на этом рынке — ЛИБИД, как правило, на  $\frac{1}{8}\%$  выше ЛИБОР.

На других валютных рынках используются аналогичные ставки предложения (размещения) и привлечения денежных средств: в Париже ставки — ПИБОР и ПИБИД, в Сингапуре — СИБОР и СИБИД, во Франкфурте-на-Майне — ФИБОР и ФИБИД, в Москве — МИБОР и МИБИД и т.п. Уровни этих процентных ставок определяются по каждой валюте и в условиях высокого уровня развития средств телекоммуникации и подвижности информации при сохранении различий имеют тенденцию к выравниванию.

Во многих странах сохраняется *организованный валютный рынок*, представленный валютными биржами. Их роль состоит в установлении курса валюты, в фиксации справочных курсов валют (Франция, Япония, Скандинавские страны). С развитием срочного валютного рынка в начале 70-х гг. операции с валютой стали осуществляться на товарных биржах, например, в 1972 г. началась торговля валютными фьючерсными контрактами на Чикагской товарной бирже (*Chicago Mercantile Exchange*). К крупнейшим центрам торговли валютой относится Лондонская международная биржа финансовых фьючерсов — *LIFFE (London International Financial Futures Exchange)*, а торговлю опционными контрактами на валюту осуществляют крупнейшая в мире и США Чикагская биржа опционов (*Chicago Board Options Exchange*), Европейская опционная биржа в Амстердаме — *EOE (European Options Exchange)*, Австрийская срочная опционная биржа в Вене — *OeTOB (Oestereichische Termin Optionsboerse)*. Торговлю валютой осуществляют также и биржи, специализирующиеся на торговле срочными инструментами. Например, в 1986 г. была начата торговля валютными фьючерсами на Французской фьючерсной бирже — *MATIF (Marche a Terme d'Instruments Financiers)*, Немецкой срочной бирже во Франкфурте-на-Майне — *DTB (Deutsche Terminboerse)*, Бирже срочной торговли в Сиднее — *SFE (Sydney Futures Exchange)*.

С точки зрения вмешательства государства в регулирование валютного рынка и контроля за валютными операциями различают:

- валютный рынок с одним режимом валютного курса;
- валютный рынок с двойным режимом валютного курса;

- «серый» валютный рынок;
- «черный» валютный рынок.

*Валютный рынок с одним режимом валютного курса* является результатом постепенной либерализации валютных отношений. Для него характерно наличие плавающего курса валюты, котировка которого осуществляется на основе спроса и предложения. Такой валютный рынок существует в промышленно развитых странах и формируется во многих странах с переходной экономикой.

*Валютный рынок с двойным (множественным) режимом валютного курса* существует в странах, регулирующих движение капиталов между национальным и международным рынками ссудных капиталов. В этом случае, например, могут существовать различные уровни валютного курса для инвестиционных операций и операций, обслуживающих внешнеторговые контракты. В некоторых случаях может существовать множественный режим валютного курса.

*«Серый» валютный рынок* существует на валютных биржах стран, где осуществляются операции с неконвертируемыми или частично конвертируемыми валютами, как, например, в Вене, Осло.

*«Черный» валютный рынок* функционирует параллельно с официальным валютным рынком в условиях высокого уровня инфляции и нестабильности национальной банковской системы. На «черный» (уличный) рынок не распространяется контроль государства. Учитывая, что на нем могут обращаться значительные объемы валютных ресурсов, которые являются потенциальными инвестициями, государство стремится создавать условия для вовлечения этой валюты в официальный оборот путем сдерживания инфляции и создания системы гарантий вкладчикам коммерческих банков.

Движение валютных и финансовых потоков на валютных рынках осуществляется через:

- валютные операции;
- валютно-кредитное и расчетное обслуживание покупки и продажи товаров и услуг;
- зарубежные инвестиции;
- операции с ценными бумагами;
- перераспределение национальных доходов в виде помощи развивающимся странам и взносов в международные организации.

Операции на валютном рынке предполагают обмен одной валюты на другую в определенной пропорции. Обмен осуществля-



ется путем покупки и продажи иностранной валюты за национальную или же путем покупки или продажи одной иностранной валюты против другой иностранной валюты. Все валютные операции можно объединить в четыре группы:

1. Конверсионные операции, т.е. продажа одной валюты и покупка другой. Эти операции осуществляются дилерскими подразделениями банков на валютных биржах или на форексе — межбанковском валютном рынке. Валютный дилинг может осуществляться банком как от своего имени, так и по поручению его клиентов.

2. Депозитно-ссудные операции на межбанковском валютном рынке — позволяют банкам осуществлять взаимное кредитование и размещать привлеченные средства.

3. Операции по обслуживанию внешнеторговых расчетов и других международных сделок.

4. Операции по неторговым сделкам (переводы физических лиц, выплата пенсий, обслуживание туристов) и обслуживание владельцев пластиковых карт.

С точки зрения срока исполнения валютной операции, т.е. поставки валюты — даты валютирования (*value date*), все валютные операции делятся на текущие и срочные.

К *текущим валютным сделкам* относят операции по купле-продаже валюты по текущему курсу — спот, зафиксированному в момент заключения сделки, с условием поставки ее банками-контрагентами на второй рабочий день. Курс спот определяется рыночными условиями и отражается в текущей котировке, которая фиксируется в котировальных бюллетенях. Существуют и более короткие операции на валютном рынке: с условием поставки валюты в день заключения сделки — *today* и с условием поставки валюты на следующий день после заключения сделки — *tomorrow*. Основным принципом, который лежит в основе текущих валютных операций, — это принцип компенсированной стоимости, т.е. ни одна из сторон, участвующих в конверсионной сделке, не предоставляет кредит другой стороне. Учитывая этот принцип, банки стремятся в качестве партнеров иметь первоклассные банки, не нарушающие своих обязательств.

Самостоятельным сегментом валютного рынка является *срочная торговля*. Срочные валютные сделки заключаются на основе форвардного курса. Форвардные контракты — это соглашение между двумя сторонами о будущей поставке предмета контракта. Как правило, направление динамики курсов по наличным и срочным сделкам совпадает. Разница между курсами валют по сделкам спот и

форвард является форвардной маржой и определяется как скидка (дисконт) с курса спот, если курс срочной сделки ниже, или премия (репорт), если он выше. Валютные дилеры работают, как правило, с форвардной маржой, значения которой даются для курса покупки и курса продажи. При прямой котировке курс покупки валют должен быть ниже курса продажи. По значениям форвардной маржи можно определить, каким образом котируется валюта — с премией или с дисконтом.

Курсы валют по срочным сделкам, котируемые в цифровом выражении, называются курсами «аутрайт». В случае если значение форвардной маржи для курса покупки валюты будет больше ее значения для курса продажи, то, учитывая, что курс покупки должен быть меньше курса продажи, форвардную маржу надо вычесть из курса спот, таким образом, данная валюта котируется с дисконтом. В случае если форвардная маржа для курса покупки меньше, чем для курса продажи, то ее значение следует прибавлять к курсу спот, таким образом, валюта котируется с премией.

Либерализация мировых валютных рынков в 70-е гг. и смягчение валютного законодательства многих стран привели к появлению наряду с кассовыми сделками на наличном рынке и форвардными операциями на срочном валютном рынке нового вида операций производного характера, т.е. к развитию *производных финансовых операций с валютой (деривативов)*. К ним относятся фьючерсы и опционы, которые активно используются как инструменты получения прибыли и страхования валютных рисков. Особенностью рынка производных инструментов является то, что контракты на деривативы закрываются путем расчета наличными и зачастую не требуют реальной поставки обозначенного в них актива.

Формой организации и регулирования валютных отношений, закрепленной национальным законодательством и межгосударственными соглашениями, является *валютная система*. Различают мировую, региональную (международную) и национальную валютные системы.

*Мировая валютная система* сформировалась с развитием внешнеэкономических связей как форма организации валютных отношений, регулируемых национальным законодательством и межгосударственными соглашениями.

Особенности мировой валютной системы и принципы ее построения находятся в тесной зависимости от структуры мирового хозяйства, соотношения сил и интересов ведущих стран. В процес-

се эволюции мировой валютной системы видоизменялись и совершенствовались ее основные элементы:

- функциональные формы мировых денег (золото, резервные валюты, международные счетные единицы);
- условия взаимной конвертируемости валют;
- режимы валютных паритетов и валютных курсов;
- степень валютного регулирования и объем валютных ограничений;
- унификация правил использования международных кредитных средств обращения (векселей, чеков) и форм международных расчетов;
- международные организации, осуществляющие межгосударственное валютное регулирование.

Мировая валютная система оказывает существенное влияние на национальную валютную систему, поскольку является механизмом, который связывает национальные экономики.

*Первая мировая валютная система (Парижская)* была основана на золотомонетном стандарте и юридически закреплена межгосударственным соглашением в 1867 г. на конференции промышленно развитых стран в Париже. Для этой валютной системы были характерны фиксированное золотое содержание национальных валют и фиксированные валютные курсы.

Существование золотого стандарта вплоть до Первой мировой войны не только придавало стабильность валютной системе, но и лежало в основе стабильного развития экономики стран. Так, одним из основных условий денежной реформы в России в конце XIX в., проводимой министром финансов С.Ю. Витте, было введение золотого стандарта рубля, что позволило превратить его в одну из самых стабильных валют в мире.

Валютный кризис, разразившийся в период Первой мировой войны, завершился созданием новой валютной системы.

*Вторая валютная система (Генуэзская)*, оформленная в 1922 г. на Генуэзской международной экономической конференции, была основана на золотодевизном стандарте. В качестве девиза выступала иностранная валюта в любой форме. И хотя официально статус резервной валюты не был закреплён ни за одной из валют, английский фунт стерлингов и американский доллар конкурировали за лидерство на мировом валютном рынке.

*Третья мировая валютная система (Бреттон-Вудская)* была оформлена соглашением стран на конференции по валютным и финансовым вопросам, состоявшейся в июле 1944 г. в г. Бреттон-

Вудс (штат Нью-Хэмпшир в США), в которой участвовали представители из 44 стран.

Бреттон-Вудская система была основана на ряде структурных принципов:

- официально установленные фиксированные паритеты валют к доллару США, который в свою очередь конвертировался в золото по фиксированному курсу;
- была определена официальная цена золота на 1 июля 1944 г. на уровне 35 долл. за тройскую унцию (31,105 г золота) или 1 долл. был равен 0,88571 г золота;
- было установлено, что фиксированные золотые паритеты и курсы валют могли колебаться в пределах  $\pm 1\%$  паритета, а в Западной Европе —  $\pm 0,75\%$ ;
- обеспечение конвертируемости двух резервных валют — доллара США и фунта стерлингов в золото по официальному курсу.

По своему характеру Бреттон-Вудская система была золотодевизной системой с фиксированными валютными курсами. США брали на себя обязательство по первому требованию обменивать доллары в золото без каких-либо ограничений, а остальные страны должны были зафиксировать курс своей валюты к доллару и поддерживать его в пределах 1%-го отклонения в обе стороны по отношению к паритету.

По решению Бреттон-Вудской конференции был создан *МВФ*, основными целями которого являлись:

- оказание содействия стабильности валютных курсов, платежных соглашений и избежание конкурентной девальвации валют;
- содействие организации многосторонней платежной системы по текущим операциям и устранение валютных ограничений;
- предоставление краткосрочных кредитов для урегулирования платежных дисбалансов;
- оказание содействия международному сотрудничеству на основе постоянных совещаний и консультаций по международным валютным проблемам.

Противоречия Бреттон-Вудской валютной системы, обусловленные прежде всего между национальным характером доллара и использованием его как международного платежного средства, постепенно расшатали ее по мере укрепления экономики стран Западной Европы и Японии. В 1971 г. США прекратили конвертиро-

вать доллары в золото по официальному курсу. Договоренность о фиксированных валютных курсах была отменена, и Бреттон-Вудская система перестала существовать.

*Четвертая мировая валютная система (Ямайская)* была оформлена соглашением стран — членов МВФ в январе 1976 г. в г. Кингстон на Ямайке, в котором формулировались основные принципы новой валютно-финансовой системы, закрепленные в апреле 1978 г. во второй поправке к Статьям соглашения МВФ. Эти принципы продолжают действовать и сегодня:

- с отменой официальной цены золота была узаконена демонетизация золота, т.е. утрата им денежных функций, но тем не менее благодаря реальной ценности золота за ним сохранилась роль чрезвычайных мировых денег и резервного актива;
- золотодевизный стандарт был заменен стандартом СДР, которые формально объявлены основой валютных паритетов, но на практике не стали эталоном стоимости, главным платежным и резервным средством;
- вместо фиксированного валютного курса страны официально с 1973 г. перешли к режиму плавающих валютных курсов, но при этом получили возможность выбора — фиксированного или плавающего валютного курса;
- МВФ получил полномочия осуществлять более жесткий надзор за развитием валютных курсов и соглашениями об их установлении, обеспечивать либерализацию валютных отношений путем отмены валютных ограничений в интересах достижения стабилизации в международных валютных отношениях.

Дерегулирование в Ямайской валютной системе очень быстро проявилось в несовершенстве плавающих валютных курсов, а финансовые и валютные кризисы, особенно в последнее десятилетие (например, валютный кризис в Мексике в 1995 г., валютные «бури» летом 1997 г. в странах Юго-Восточной Азии, летом 1998 г. в России и в январе 1999 г. в Бразилии, в 2000 и в 2001 гг. в Турции), поставили вопрос о мерах по искусственной поддержке валютных курсов, реальной и завышенной оценке активов, неудовлетворительном банковском надзоре, недостатке финансовой информации. Необходимость координации действий стран для преодоления кризисных явлений заставила мировое экономическое сообщество по-новому оценить роль МВФ и МБРР в согласовании политики стран в области валютных отношений в условиях дерегулирования в мировой валютной системе и глобализации финансовых потоков.

В процессе экономической интеграции возникает и функционирует *международная (региональная) валютная система*. Так, страны Западной Европы в марте 1979 г. объявили о создании Европейской валютной системы (ЕВС), которая предусматривала скоординированное плавание курсов национальных валют по отношению к доллару с целью их большей стабилизации. Особенности интеграции западноевропейских стран определили структурные принципы ЕВС.

1. Ограничение колебаний курсов валют в пределах  $\pm 2,25$  от согласованного центрального курса каждой валюты к ЭКЮ. В 1990 г. с присоединением Великобритании к системе установления валютных курсов в рамках ЕВС для валюты этой страны были расширены возможные колебания курса фунта стерлингов в пределах 6% от центрального курса. Такие же пределы колебаний были установлены и для испанской песеты. После выхода Великобритании и Италии из ЕВС в августе 1993 г. пределы колебаний для всех валют были расширены до 15%.

2. Коллективное поддержание режима валютного курса. Режим коллективного плавления валют получил название «европейской валютной змеи» в силу того, что курсы могли плавать только в ограниченных пределах. В случае если курсы выходят за допустимые пределы, центральный банк обязан осуществлять валютную интервенцию. Механизм коллективного плавления курса валют ЕС обеспечивал их относительную стабильность, однако периодически страны проводили официальные девальвации (например, Ирландия, Италия, Бельгия и др.) или ревальвации (например, ФРГ, Франция, Нидерланды и др.).

3. Введен стандарт ЭКЮ — европейской валютной единицы, курс которой определялся как средневзвешенный средний курс из 12 западноевропейских валют. В ней доминировала немецкая марка (примерно 33%). Вес, приданный каждой валюте, отражал относительную долю различных государств — членов ЕВС в валовом национальном продукте ЕС и в торговле внутри него, а также их вклад в механизмы краткосрочной валютной поддержки. В ЭКЮ предоставлялись кредиты, получаемые странами в рамках единой сельскохозяйственной политики, осуществлялись ссудно-депозитные операции банков. Наряду с официальной ЭКЮ широко использовалась и в частной сфере, а также была и полноценной валютой для международных облигационных рынков, объектом котировок и системы межбанковского клиринга. ЭКЮ просуществовала до 1 января 1999 г., когда была введена в безналичное об-

рашение единая европейская валюта евро и стала осуществляться единая валютная политика стран ЕС.

4. Был создан Европейский фонд валютного сотрудничества (ЕФВС) за счет взносов стран для предоставления временной помощи для финансирования дефицита платежного баланса и осуществления расчетов по валютным интервенциям стран-членов в целях поддержки их валютных курсов.

Следующей стадией развития валютно-финансовой интеграции европейских стран стало продвижение к Экономическому и валютному союзу (ЭВС), предусматривающему единую денежную политику, создание единого центрального банка и введение единой валюты. Маастрихтский договор о Европейском союзе, подписанный в феврале 1992 г. и вступивший в силу с 1 ноября 1993 г., предусматривал осуществление этого перехода в три этапа.

На первом этапе, начавшемся в июле 1990 г. с отмены всех валютных ограничений по движению капиталов внутри ЕС, должны были быть снижены темпы инфляции и сокращены дефициты бюджетов.

На втором этапе — с января 1994 г. — предусматривалось создание во Франкфурте-на-Майне Европейского валютного института (вместо ЕФВС) и подготовка создания единой европейской валюты, получившей впоследствии название евро. На основе Маастрихтского соглашения предусматривалось дальнейшее углубление валютной интеграции, достижение конвергенции национальных экономик и создание механизма многостороннего наблюдения за этим процессом.

Третий этап начался с 1 января 1997 г., когда страны ЕС (не менее семи) достигнут необходимого уровня конвергенции в соответствии с заданными параметрами, будет введена единая валюта и создан Европейский валютный институт (ЕВИ) — организация стран ЕС, ответственная за осуществление координации валютной политики между ними, подготовку Европейского центрального банка и разработку единой валютной политики.

Политика поэтапного перехода к единой валюте взаимоувязана с состоянием экономик стран — участниц ЭВС, которые свое экономическое развитие подчинили достижению региональных критериев, таких как:

- уровень инфляции не превышающий более чем на 1,5 процентных пункта средний показатель для трех стран с наиболее низкими темпами;

- дефицит государственного бюджета не должен быть более 3% ВВП;
- государственный долг — не более 60% ВВП;
- ежегодный рост цен — не более 1,5% сверх среднего уровня инфляции в трех наиболее благополучных в этом отношении странах ЕС;
- средний размер долгосрочной процентной ставки — не выше 2% сверх среднего для трех стран с наиболее низкими темпами инфляции;
- пределы колебаний взаимных валютных курсов  $\pm 15\%$ .

С 1 января 1999 г. Европейский экономический и валютный союз вступил на новую ступень развития региональной валютной системы, когда безналичные расчеты стали осуществляться на основе новой европейской валюты — евро. Котирование курса евро к доллару и к валютам стран, не входящим в ЕВС, осуществляет Европейский центральный банк во Франкфурте-на-Майне. 1 января 2002 г. новую валюту — евро стали использовать Австрия, Германия, Греция, Ирландия, Испания, Италия, Бельгия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция при наличных расчетах. Через полгода после этого евробанкноты и евромонеты стали единственным законным платежным средством в странах ЕС.

Степень интегрированности страны, в том числе и России, в мировое хозяйство проявляется в обмене части ее национальных денег на иностранные валюты и обратно. Форма организации валютных отношений страны, закреплённая национальным законодательством, является *национальной валютной системой*.

*Национальная валютная система* является частью денежной системы страны, но при этом обладает относительной самостоятельностью и осуществляет связь экономики страны с мировым хозяйством. К ее основным структурным элементам относятся:

1) *национальная валюта*, т.е. денежная единица, являющаяся в каждой стране законным платежным средством, а при использовании в международных экономических отношениях становящаяся валютой;

2) *степень конвертируемости*, т.е. обмена национальной валюты на иностранные валюты, которая позволяет товарам и услугам преодолевать национальные границы, а также обеспечивает перелив капитала между различными сегментами мирового валютно-финансового рынка. При классификации валют в зависимости от форм и объемов валютных ограничений выделяют валюты: некон-



вертируемые (замкнутые), частично конвертируемые и полностью конвертируемые.

При переходе к конвертируемости валюты или восстановлении ее обратимости страна должна ответить на несколько вопросов:

- по каким операциям должна вводиться обратимость валют — текущим операциям платежного баланса или по операциям, связанным с движением капитала;
- для кого должны быть сняты ограничения — для резидентов или нерезидентов и в какой последовательности;
- в какой последовательности — сначала внешняя обратимость валюты, а затем внутренняя или наоборот.

Валюта считается *неконвертируемой*, если государство-эмитент ограничивает или запрещает ее обмен на иностранные валюты по текущим операциям платежного баланса. Для стран с неконвертируемыми валютами, как правило, характерно существование государственной валютной монополии, означающей, что все операции с валютными ресурсами осуществляются банками, уполномоченными на то государством, по валютным курсам, установленным также государственными властями.

Постепенный переход к конвертируемости всегда связан реализацией валютной политики, которая нацелена на сужение государственного вмешательства во внешнеэкономическую деятельность, и начинается с установления свободного обмена на иностранные валюты по текущим операциям, т.е. *частичной конвертируемости*.

Учитывая это обстоятельство, МВФ признает конвертируемыми валюты тех стран, которые принимают на себя обязательство, вытекающее из VIII статьи Устава, предусматривающее, что «ни одна страна-член не должна без одобрения Фонда устанавливать ограничения на платежи и переводы по текущим международным сделкам».

К таким операциям относят платежи, обслуживающие внешнюю торговлю и услуги, краткосрочные банковские и кредитные операции, платежи по погашению займов и процентов по ним, переводы прибылей по инвестициям, дохода в виде дивидендов на капитал, вложенный в акции, денежные переводы некоммерческого характера и т.п. Наиболее распространенной формой частичной конвертируемости является сохранение ограничений на операции, связанные с международным движением капитала, в том числе и на финансовые операции.

Частичная обратимость валюты находится в зависимости от существующих в стране валютных ограничений, когда на определенные направления внешнеэкономической деятельности или на некоторые категории участников валютного рынка режим конвертируемости не распространяется или же когда устанавливаются определенные ограничения по валютным операциям с определенными странами, их объединениями или регионами.

*Внутренняя обратимость* валют дает право гражданам и организациям данной страны осуществлять платежи за границу и покупать иностранную валюту без ограничений, а нерезиденты этим правом не располагают. Как показывает мировой опыт, страны с развитой рыночной экономикой при восстановлении обратимости своих валют начинали с *внешней ее конвертируемости*, при которой осуществлять право свободного обмена денег данной страны для расчетов по текущим операциям с зарубежными партнерами предоставляется только нерезидентам (иностранным гражданам или иностранным фирмам), а резиденты данной страны (ее граждане и предприятия, зарегистрированные по законодательству данной страны) этим правом не обладают.

Именно такой путь избрали страны Западной Европы, когда на основе договора, подписанного в Риме в марте 1957 г. шестью странами — ФРГ, Францией, Италией, Бельгией, Нидерландами и Люксембургом и получившего название Римского договора, с 1 января 1958 г. они взяли курс на формирование Европейского экономического сообщества и углубление интеграционного процесса.

Начав в 1958 г. с разрешения иностранным держателям местных валют беспрепятственно обменивать их на доллары для совершения текущих операций, западноевропейские страны ввели внешнюю обратимость своих валют. И только через два года этот режим был распространен на национальных держателей валюты и была установлена внутренняя их обратимость.

Вопрос о том, когда и как переходить к конвертируемости валюты странам, реформирующим централизованно-плановую экономику в рыночную, является дискуссионным для многих российских экономистов и западных экспертов.

При отказе от государственной монополии на валютные операции, введении либерализации внешней торговли, при одновременном отказе от системы множественных валютных курсов в странах, реформирующих экономику, внутренняя обратимость валют должна была не только способствовать созданию институтов валютного

рынка, но и побудить резидентов продавать свою накопленную валюту и использовать ее для размещения на депозитах банков, интегрировать «черный» валютный рынок в официальную экономику. Продажа части валютной выручки экспортеров должна была обеспечить формирование валютных резервов стран.

Наряду с различием в деталях переход к внутренней обратимости валют в странах Восточной Европы был нацелен в первую очередь на развитие внутреннего товарного рынка, способствовал созданию конкурентной среды и обеспечил широкий доступ к импортным товарам. Отдельные страны (например, Болгария, Чехия, Польша, Россия) осуществили «шоковый» переход к внутренней конвертируемости одновременно с либерализацией цен, а другие начали с накопления официальных валютных резервов, улучшения структуры и итогов торгового баланса, а затем перешли к отмене валютных ограничений на текущие операции, как, например, Венгрия, Румыния. Большинство стран Центральной и Восточной Европы, а также страны Балтии, Армения, Грузия, Молдавия, Киргизия, Россия к середине 90-х гг. подписали VIII статью Устава МВФ и формально ввели конвертируемость валюты по текущим операциям платежного баланса.

Введение обратимости валют для стран с переходной экономикой в условиях отсутствия концепции и программы обоснованной макроэкономической политики обострило проблему инфляции, привело к «долларизации» экономики, бегству капиталов потенциальных инвесторов, затруднило контроль за экспортно-импортными операциями. Следствием быстрого перехода к конвертируемости для некоторых стран стало снижение конкурентоспособности национального производства. Поддержание стабильного курса национальной валюты в условиях внутренней конвертируемости осложнило формирование валютных резервов из-за оттока валюты за границу. А для стран с сырьевой структурой экспорта в условиях падения цен на мировых рынках сырья ухудшение структуры платежного баланса не только сокращает валютные поступления в официальные резервы, но и усложняет поддержание режима конвертируемости национальных денежных единиц.

Переход к обратимости валют по текущим операциям платежного баланса происходит при сохранении многими странами валютных ограничений на свободное движение капиталов. Несмотря на принятую в 1976–1978 гг. поправку к статье IV Устава МВФ, которая зафиксировала необходимость обеспечения свободного движения капиталов, многие страны не только сохраняют валют-

ные ограничения по финансовым операциям и операциям, обслуживающим движение капитала, но и продолжают сохранять очень широкий круг валютных ограничений. Более того, целый ряд стран, например Латинской Америки (Боливия, Венесуэла, Чили, Эквадор), а также Греция, Кипр, Пакистан и многие другие, при формальном присоединении к требованиям VIII статьи Устава МВФ не отказались от валютных ограничений по отдельным видам текущих операций и, по сути, сохраняют формальную обратимость своих валют.

Существует и другая группа стран, которые постепенно отменяют ограничения по валютным операциям, обслуживающим текущие сделки, но не считают себя готовыми присоединиться к VIII статье Устава МВФ и имеют формально неконвертируемые валюты.

Требование МВФ и ВТО отменить все валютные ограничения и открыть рынки финансовых услуг для свободной конкуренции предполагает введение *полной конвертируемости валют*. Это означает отмену валютных ограничений не только при платежах по текущим операциям платежного баланса, но и по операциям, связанным с заграничными инвестициями и другими международными перемещениями капиталов.

При режиме *полной обратимости* все владельцы валюты, как резиденты, так и нерезиденты, независимо от источников их получения имеют возможность использовать эти средства на любые цели в стране и за границей путем беспрепятственного обмена (купли-продажи) на любые денежные единицы.

Переход к внешней и внутренней конвертируемости валюты, как показывает мировой опыт, еще не означает введение полной ее обратимости, поскольку страны предпочитают еще долгое время сохранять ограничения на международное перемещение капиталов.

Из 184 стран — членов МВФ около 40 продолжают осуществлять контроль за платежами по текущим операциям и около 130 стран — по капитальным операциям, т.е. их валюты являются частично конвертируемыми. По информации МВФ полностью конвертируемыми могут считаться валюты ряда промышленно развитых стран, а из стран с переходной экономикой полностью конвертируются валюты Литвы, Латвии и Эстонии, а с 1 июля 2006 г. — и России.

*Наличие или отсутствие валютных ограничений.* Введение запрета или ограничений на валютные операции, как правило, проис-

ходит в период длительного ухудшения экономической конъюнктуры. Переход к полной конвертируемости своих валют многие страны увязывают со снятием всех ограничений по валютным операциям. В то же время наряду с тенденцией к интернационализации рынка финансовых услуг как следствия движения стран ЕС к интеграционному единству существуют причины, которые лежат на пересечении интересов развития национальных и международных валютно-финансовых рынков, заставляющие сохранять валютные ограничения, к их числу можно отнести следующие.

Во-первых, наряду с общепринятым представлением о необходимости привлечения ссудного капитала, поскольку прямые иностранные инвестиции стимулируют развитие национальной промышленности, создавая дополнительные рабочие места, существует потребность защиты своей экономики от внешнего негативного влияния, например от экспорта инфляции, когда эти инвестиции осуществляются в виде «горячих», ничем не обеспеченных долларов, а это заставляет принимать протекционистские меры. Именно так должны были поступить некоторые страны (ФРГ, Франция, Швейцария, Бельгия, Голландия, Люксембург и Испания), когда в 1971–1973 гг. ввели валютные ограничения с целью сдерживания притока капиталов.

Во-вторых, международное перемещение капиталов включает прямые и портфельные инвестиции, движение которых значительно опережает движение товаров и услуг и оказывает существенное влияние на платежный баланс и валютный курс. Учитывая это, либерализация финансовых рынков идет очень медленно: политика протекционизма и введения все новых ограничений сменяется их постепенной отменой.

В-третьих, с переходом к плавающим валютным курсам постоянные нарушения модели равновесного рынка открытых экономик поставили проблему его предсказуемости, для достижения которой на финансовых рынках стала использоваться «теория разумных ожиданий», не только не увеличившая возможность прогнозировать предполагаемые изменения в движении финансовых потоков, но и не позволяющая учитывать вероятностные ошибки с необходимой точностью.

В-четвертых, некоторые страны рассматривают либерализацию движения капиталов как дополнительную возможность оказывать на них не только политическое давление, но и существенное экономическое влияние. Это касается в первую очередь стран с развивающимися рынками (*emerging markets*), на которые в по-

следнее десятилетие устремились финансовые потоки из развитых стран.

*Режим валютного курса* (фиксированный, плавающий, привязанный).

В мировой практике используются как основные режимы валютных курсов — фиксированный, плавающий и привязанный валютные курсы, так и их разновидности — валютное управление, валютные коридоры, регулируемое плавание. Считается, что фиксированный режим валютного курса призван обеспечивать адаптацию национальных экономик к постоянно меняющимся условиям мирового рынка и автоматически поддерживает равновесие платежных балансов, в то время как для плавающих валютных курсов характерны резкие и непредсказуемые колебания, результатом которых могут стать значительные убытки участников валютного рынка и национальной экономики в целом.

Система *фиксированного валютного курса* обладает таким важным достоинством, как его предсказуемость, возможность использования для обеспечения стабильных условий хозяйственной деятельности, для устранения валютных спекуляций и управления валютными рисками. Использовать режим фиксированного валютного курса заставляет также и стремление ограничить импорт инфляции, который возможен при резком снижении курса национальной валюты. Тем не менее в условиях глобализации мировой экономики, при режиме фиксированного валютного курса возможны шоки от непредсказуемых переливов межстрановых финансовых потоков. Поскольку фиксированный курс предполагает жесткую привязку денежной массы страны к объему ее международных резервов, при увеличении или сокращении официальных резервов автоматически происходит изменение объема денежного предложения.

Понять это заставили многочисленные валютные кризисы, наблюдавшиеся еще в начале 70-х гг., которые показали, что в случае использования подобного режима перед странами ставится «невыполнимая триединая задача» — одновременно поддерживать фиксированный курс, сохранять мобильность капитала и проводить денежно-кредитную политику, направленную на достижение внутриэкономических целей.

Система *плавающего валютного курса* наиболее приемлема для стран, которые способны поддерживать стабильность своей валюты без применения специальных валютных механизмов. Это, как правило, промышленно развитые страны и крупные развивающи-

еся страны, имеющие относительно развитые финансовые системы, такие как, например, Корея, Бразилия и Мексика. К числу таких стран не относятся небольшие страны, открытые для потоков капитала. Неизбежные значительные колебания курса национальной валюты слишком обременительны для неокрепших экономик. Противодействие же властей этим колебаниям неизменно приводит, как подтверждает практика, к какой-либо из форм фиксации относительно иностранной валюты, будь то валютный коридор или жесткая привязка. Но, как показала целая череда кризисов в 90-х гг., такая валютная политика представляет превосходную мишень для спекулянтов. В случае когда страна не в состоянии поддерживать или регулировать режим курса своей валюты, она может принять иностранную валюту в качестве законного платежного средства (официальная долларизация). Так, например, Эквадор и Сальвадор перешли на долларовое обращение.

Разновидностью фиксированного валютного курса является *валютное управление (currency board)*, иногда называемое политикой «валютного совета», при котором валютная политика монетарных властей направлена на поддержание фиксированного курса национальной валюты по отношению к иностранной ключевой валюте.

Важным условием валютного управления является высокий уровень резервов, обеспечивающий надежность эмитируемой валюты. Считается, что объем резервов должен быть больше, чем 100% эмитируемых денег, для того чтобы они были обеспечены в случае падения цены активов, в которых представлены резервы. Однако, даже если страна согласилась с введением *currency board*, предварительно должны быть проведены подготовительные меры, в результате которых страна не должна иметь дефицит государственного бюджета за счет сокращения государственных расходов и увеличения налогов. Не все страны готовы к такой жесткой экономической политике. Например, Бразилия, имевшая в начале 90-х гг. гиперинфляцию в 2700% и стабилизировавшая свою валюту на основе валютного управления (получившего название «План Реал»), не согласилась с предложением МВФ использовать ее второй раз для выхода из кризиса 1999 г.

К подготовительным мерам относятся:

1. Накопление страной достаточных валютных резервов, которые будут выполнять роль якоря для национальной валюты. В такой роли в Эстонии было использовано золото, возвращенное ей западными банками, хранившими довоенный золотой запас этой страны.

2. Урегулирование дефицита государственного бюджета, как правило, за счет сокращения его использования путем урезания расходов на социальные программы.

К числу стран, где валютное управление позволило снизить инфляцию, относятся, во-первых, небольшие страны, экономика которых близка к открытой, где возможное ухудшение баланса текущих операций может финансироваться за счет притока иностранного капитала в экономику в виде прямых инвестиций. Примером является Эстония, валюта которой была привязана к немецкой марке, а проведение жесткой макроэкономической политики позволило снизить инфляцию с 1069% в 1992 г. до 29% в 1995 г.

Практика установления режимов обменных курсов странами с формирующимися рынками в ЦВЕ показывает, что на начальном этапе реформирования их экономики устанавливаются преимущественно различные варианты скользящих привязок с широкими коридорами (при которых проводятся частые незначительные корректировки центрального курса), а в некоторых случаях жесткие привязки, устойчивость которых обеспечивается политическими обязательствами (табл. 22.2).

К числу стран, которые использовали механизм гибкого регулирования колебаний своей валюты в зависимости от изменения курса валюты других стран, относятся Чехословакия (впоследствии Чешская Республика и Словакия, заключившие 8 февраля 1993 г. валютный союз) и Польша. Эти страны руководствовались интересами либерализации внешней торговли и формировали корзину якорных валют из наиболее стабильных валют и валют стран, с которыми существует значительный внешнеторговый обмен. Например, в Чехословакии до 1 января 1991 г. в качестве якоря для кроны использовалась корзина из пяти валют: 31,34% — доллар США; 45,52 — немецкая марка; 12,35 — австрийский шиллинг; 6,55 — швейцарский франк; 4,24% — фунт стерлингов.

Установленный первоначально фиксированный режим валютного курса страны не всегда в состоянии поддерживать и вынуждены переходить к гибкой фиксации или к корректируемой привязке, узкому коридору, при которых государство принимает на себя обязательство поддерживать определенное значение (или диапазон значений) валютного курса, однако не обязуется посвятить всю денежно-кредитную политику (а иногда и налогово-бюджетную) исключительно цели сохранения установленного паритета. Так, например, в Польше режим фиксации злотого к доллару с мая 1991 г. был заменен фиксацией к корзине из пяти валют, которая



с октября 1991 г. стала гибкой, а уровень отклонения был установлен в пределах 1,8% в месяц, поскольку главной целью являлось сдерживание инфляции.

Таблица 22.2

Страны с формирующимся рынком, сгруппированные по режимам валютных курсов (по состоянию на 1 января 2000 г.)

Режим валютного курса (число стран)	Страны
Валютное управление (3)	Аргентина, Болгария, Панама
Гибкая привязка к иностранной валюте или корзине валют (7)	Китай, Египет, Иордания, Малайзия, Пакистан, Катар
Привязка к иностранной валюте в пределах горизонтального диапазона колебаний (1)	Греция
Гибкий курс с периодической фиксацией (1)	Турция
Валютный курс, установленный в пределах колебаний, с периодической фиксацией (5)	Венгрия, Израиль, Польша, Шри-Ланка, Венесуэла
Управляемый плавающий валютный курс (3)	Чехия, Нигерия, Тайвань
Режим свободного плавающего валютного курса (13)	Бразилия, Чили, Колумбия, Эквадор, Индия, Индонезия, Корея, Мексика, Перу, Филиппины, Россия, Южная Африка, Таиланд

*Источник:* Fischer Stanley. Exchange Rate Regimes: Is the Bipolar View Correct? // Journal of Economic Perspectives. 2001. № 13. P. 29.

По состоянию на конец 2001 г. в 47 государствах — членах МВФ действовали системы жесткой привязки валютного курса либо без собственного законного платежного средства, либо с механизмом валютного совета. За исключением 12 государств — членов ЭВС, все остальные страны, не использующие собственное законное средство платежа, представлены малыми государствами. Более четверти из 184 стран — членов МВФ в настоящее время имеют режимы жестких привязок, такие же пропорции сохраняются и в пересчете соответствующей доли в ВВП.

Регламентация использования форм международных расчетов и международных кредитно-финансовых средств обращения осуществляется странами, как правило, в соответствии с унифицированными международными нормами.

*Регулирование международной валютной ликвидности.* Включая официальные валютные и золотые резервы, резервную позицию

страны в МВФ и счет страны в СДР в МВФ, размеры международной валютной ликвидности страны обеспечивают своевременность погашения международных обязательств приемлемыми для кредитора платежными средствами.

Режим валютного рынка и рынка золота является важным структурным элементом национальной валютной системы, поскольку влияет на степень участия государства в международных валютных отношениях. Регулирование режима валютного рынка осуществляется национальными денежными властями.

Национальные органы, регулирующие валютные отношения (центральный банк, министерство финансов, государственный таможенный комитет и др.), разрабатывают законодательную среду для регулирования валютных отношений страны, степень ее участия в международных валютных отношениях и контролируют исполнение законов и норм всеми участниками валютного рынка.

*Валютная система России* в условиях перехода к рыночной экономике формируется с учетом структурных принципов Ямайской валютной системы, которые она должна выполнять после вступления в июне 1992 г. в члены МВФ.

Основой национальной валютной системы Российской Федерации является российский рубль, введенный в обращение в 1993 г. взамен рубля СССР.

В условиях административно-плановой экономики СССР существовала государственная монополия на внешнеэкономическую деятельность и валютная монополия.

Развитие валютного рынка в СССР началось в конце 80-х гг. с либерализацией внешнеэкономических связей. Первым шагом явился отказ от государственной монополии внешней торговли и валютной монополии. На начальном этапе перехода к рынку (с января 1990 г.) существовала множественность валютных курсов рубля. В 1991 г. действовало четыре курса рубля:

- официальный, существовавший с 1 января 1961 г. и использовавшийся для международных статистических сопоставлений и официальной отчетности;
- специальный — с 1 ноября 1989 г., который применялся при валютном обслуживании советских и иностранных граждан;
- коммерческий — с 1 ноября 1990 г. использовался в расчетах по внешнеторговым операциям на территории бывшего СССР и советским инвестициям за рубежом, в расчетах не-

торгового характера предприятий. С введением коммерческого курса были отменены дифференцированные валютные коэффициенты (ДВК), которые применялись с 1987 по 1989 г. для отдельных предприятий по определенным группам валют и экспортных товаров;

- биржевой — с апреля 1991 г., который определялся на валютной бирже Госбанка СССР.

Начиная с июля 1992 г. был введен единый официальный курс российского рубля к доллару США, определяемый на торгах Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ).

В начале 90-х гг. начала формироваться институциональная структура валютного рынка России, представленная валютными биржами и двухуровневой банковской системой, возглавляемой Центральным банком, который является органом валютного регулирования и контроля. Прерогативой Банка России является определение порядка обязательного перевода, ввоза и вывоза, пересылки иностранной валюты и ценных бумаг в иностранной валюте, принадлежащих резидентам, выдача валютных лицензий, проведение мер по валютному регулированию путем изменения ставки рефинансирования, лимита открытой валютной позиции уполномоченных банков, проведения валютных интервенций.

Важную роль в организации российского валютного рынка выполняют валютные биржи. Формированию биржевого валютного рынка предшествовали валютные аукционы Внешэкономбанка СССР в 1989 г., на которых на основе конкурса заявок осуществлялась покупка и продажа иностранной валюты предприятиями, имевшими валютные счета во Внешэкономбанке.

В апреле 1991 г. начала работать валютная биржа Центрального банка СССР, а в январе 1992 г. было создано акционерное общество закрытого типа «Московская межбанковская валютная биржа» (ММВБ). В состав ее учредителей вошли 30 ведущих банков, две финансовые компании, а также Ассоциация российских банков и Правительство Москвы. ММВБ стала основным центром проведения валютных операций банков, курс которой с 1 июля 1992 г. использовался Банком России для официальной котировки рубля к иностранным валютам.

В начале 1993 г. наряду с ММВБ начали функционировать региональные валютные биржи: Санкт-Петербургская валютная биржа, Уральская, Сибирская, Азиатско-Тихоокеанская, Ростовская межбанковские валютные биржи. В январе 1994 г. была учреждена Нижегородская валютная фондовая биржа, а в апреле этого же

года — Самарская валютная межбанковская биржа. Таким образом, в валютный рынок были вовлечены все крупнейшие промышленные регионы страны.

Важной характеристикой национальной валютной системы является режим обменного курса ее национальной денежной единицы.

В условиях перехода России к рынку был введен единый плавающий валютный курс рубля. Однако зависимость от импорта вызвала отрицательные последствия и привела к снижению курса рубля и обострению проблемы насыщения отечественного рынка импортными товарами, стало сокращаться экспортное производство, усилилась инфляция.

В интересах стабилизации на валютном рынке усилилась регулирующая роль государства. Об этом свидетельствует проведение Банком России валютных интервенций на ММВБ и СПВБ, принятие в 1994 г. инструкций по валютному экспортному и в 1996 г. валютному импортному контролю.

6 июля 1995 г. Центральным банком и правительством был введен режим валютного коридора, т.е. пределов изменений текущего обменного курса рубля на биржевом и межбанковском валютном рынках, фиксированные пороговые значения колебаний валютного курса рубля к доллару, которые поддерживаются Центральным банком с помощью интервенций на валютном рынке.

Введение валютного коридора имело как положительную сторону — нейтрализовало процесс импорта инфляции, так и недостаток — рост реального курса рубля к доллару, который ухудшил конкурентоспособность российских экспортеров на мировом рынке. Это привело к переходу от горизонтального коридора к наклонному во втором полугодии 1996 г. и создало предпосылки для относительной стабилизации курса рубля.

Однако усилившееся давление на валютный курс рубля вынудило Центральный банк активизировать свои интервенции на валютном рынке. В результате этого сократились золотовалютные резервы страны, составившие в начале 1997 г. 15,3 млрд долл. Активные интервенции позволили переломить неблагоприятную ситуацию и сохранить контроль над валютным курсом и действие наклонного валютного коридора. В дополнение к главной цели — стабилизации валютного курса проводимая валютная политика была направлена на достижение таких важных задач, как:

- сглаживание резких колебаний валютного курса в результате краткосрочного несоответствия спроса и предложения иностранной валюты;

- ограничение доходности вложений в иностранные активы для повышения привлекательности рублевых финансовых инструментов с целью стимулирования процесса дедолларизации российской экономики;
- поддержание на достаточном уровне валютных резервов Банка России и совершенствование механизмов управления ими.

Результатом начавшегося в октябре 1997 г. финансового кризиса в странах Юго-Восточной Азии стало значительное перемещение капитала из стран с развивающимися рынками в государственные бумаги развитых стран, охватившее и российский финансовый рынок.

В ноябре 1997 г. правительство и Банк России выступили с совместным заявлением о политике валютного курса рубля на ближайшие несколько лет. Планировалось, что по крайней мере в 1998–2000 гг. центральный обменный курс будет находиться на уровне 6,2 руб. за доллар, а его возможное отклонение не превысит 15% этого уровня. Это оптимистичное заявление было связано с замедлением темпов инфляции в 1997 г. Но в связи с финансовым кризисом этот параметр не был выдержан, и 17 августа 1998 г. власти отказались от принятой политики, установив курс рубля к доллару в границах от 6 до 9,5 руб. за доллар.

Следствием этой меры с одновременной реструктуризацией рынка государственных обязательств и объявлением 90-дневного моратория на возврат кредитов, полученных от нерезидентов, стали дестабилизация валютного рынка и существенное падение валютного курса рубля.

Для стабилизации российского валютного рынка Центральный банк перешел к режиму плавающего валютного курса рубля с проведением валютных интервенций для сглаживания резких колебаний.

В условиях начавшегося валютного кризиса Банк России принял решение в сентябре 1998 г. о сосредоточении обязательной продажи экспортерами 50% валютной выручки на ММВБ. С 31 декабря 1998 г. этот норматив был увеличен до 75%, а также был сокращен срок обязательной продажи с 14 до 7 дней. Это было связано с тем, что во время кризисной ситуации в стране необходимо контролировать покупку и продажу валюты.

Эти меры позволили стабилизировать курс рубля и наращивать золотовалютные резервы, достигшие к 1 января 2001 г. 27,9 млрд долл., выполнять внешние обязательства и перейти к либерализа-

ции валютного регулирования. В августе 2001 г. норма обязательной продажи экспортной валютной выручки была снижена до 50%. В Федеральном законе от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» зафиксировано положение о том, что обязательная продажа валютной выручки резидентов (физических лиц — индивидуальных предпринимателей и юридических лиц) осуществляется в размере 30% суммы валютной выручки, если иной размер не установлен Центральным банком РФ.

Дальнейшее регулирование российского валютного рынка и его либерализация осуществлялись в соответствии с редакцией Федерального закона от 18 июля 2005 г. № 90-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», предоставившего право российским предприятиям-экспортерам открывать счета и вести расчеты через любой как российский, так и иностранный банк.

В результате благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры в 2004–2007 гг. на мировых рынках энергоносителей, являющихся основными статьями российского экспорта, стало возможным снижение нормы обязательной продажи экспортной выручки до 10%, а с апреля 2006 г. вообще отказаться от использования порядка обязательной продажи валютной выручки, снизить в 2 раза норматив резервирования по валютным операциям.

Существенный приток валютных средств позволил стабилизировать курс рубля. Одной из составляющих механизма поддержания стабильности курса рубля и регулирования структуры валютных резервов является введенный с 1 февраля 2005 г. новый операционный ориентир, выраженный в рублях — стоимость бивалютной корзины, состоящей из доллара США и евро в пропорциях, устанавливаемых Банком России. В начале использования нового ориентира курсовой политики бивалютная корзина состояла из 0,9 долл. и 0,1 евро. В процессе адаптации участников валютного рынка к новому ориентиру структура бивалютной корзины менялась в сторону увеличения доли евро. По решению Банка России с 15 мая 2005 г. в структуру бивалютной корзины входило 0,2 евро и 0,8 долл., с 16 мая — 0,3 евро и 0,7 долл., с 1 августа — 0,35 евро и 0,65 долл. и со 2 декабря 2005 г. рублевая стоимость бивалютной корзины рассчитывалась как сумма 0,4 евро к рублю и 0,6 долл. к рублю, а с февраля 2007 г. — 0,45 евро и 0,55 долл. к рублю.

В результате использования нового операционного ориентира курсовой политики достигается сглаживание краткосрочных, не связанных с фундаментальными экономическими факторами, ко-

лебаний ее рублевой стоимости, а также снижение курсовых рисков и повышение относительной привлекательности операций в валюте. В то же время происходит усиление зависимости текущей динамики курса доллар/рубль на внутреннем рынке от конъюнктурных и спекулятивных изменений динамики курса доллара к евро на мировом валютном рынке.

Для увеличения деловой активности российских участников Банк России постепенно снизил ставку рефинансирования коммерческих банков с 11% в октябре 2006 г. до 10,5% 29 января 2007 г., а 19 июня 2007 г. — уже до 10%.

Стабильному и устойчивому развитию российской экономики способствует рост официальных золотовалютных резервов России, размер которых достиг 182,2 млрд долл. к 1 января 2006 г., а к 1 сентября 2007 г. увеличился уже до 416 млрд долл. В международной практике объем золотовалютных резервов считается достаточным, если обеспечивает бескризисное состояние платежного баланса в среднесрочной перспективе. Показатель, характеризующий возможность финансирования импорта товаров и услуг за счет резервных активов, равнялся 13,3 месяца в 2006 г. (на 1 января 2005 г. — 11,4 месяца). Этот объем вполне достаточен для поддержания ликвидности российского валютного рынка, стабильности курса рубля и для обеспечения устойчивого развития российской экономики.

## **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ**

- 1. Дайте определение понятию «валютные отношения».**
- 2. Кто является участниками международных валютных отношений? Охарактеризуйте их.**
- 3. Раскройте понятие «валютный рынок». Покажите различия в понятиях мировые, региональные и национальные валютные рынки.**
- 4. Покажите различия в следующих понятиях:**
  - валютный рынок с одним режимом валютного курса;
  - валютный рынок с двойным режимом валютного курса;
  - «серый» валютный рынок;
  - «черный» валютный рынок.
- 5. Какие операции относятся к текущим валютным сделкам?**
- 6. Какие операции относятся к производным финансовым операциям с валютой (деривативам)?**

7. Охарактеризуйте понятие «валютная система». Покажите различия между мировой, региональной (международной) и национальной валютными системами.
8. Дайте характеристику процесса эволюции мировой системы и приведите примеры различных мировых валютных систем.
9. Покажите основные стадии и этапы перехода к единой валюте в рамках Экономического и валютного союза ЕС.
10. Что представляют собой основные структурные элементы национальной валютной системы?
11. Охарактеризуйте основные проблемы введения обратимости валюты в странах с переходной экономикой.
12. Покажите различия между основными режимами валютных курсов — фиксированным, плавающим и привязанным валютными курсами.
13. Охарактеризуйте основные этапы и проблемы становления валютной системы России.
14. Чем характеризуется либерализация российского валютного рынка в 2006–2007 гг.?



## ГЛАВА 23

# МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ И ИХ ФОРМЫ

### 23.1. МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ

Для осуществления внешнеэкономических связей используются международные расчеты, в рамках которых урегулируются платежи по денежным требованиям и обязательствам между государствами, организациями и гражданами разных стран в процессе обмена результатами хозяйственной деятельности.

При всем многообразии международных расчетов по внешнеэкономическим связям их можно объединить в две группы:

- 1) торговые;
- 2) неторговые.

Наибольшая часть всех международных расчетов приходится на *торговые расчеты*, которые включают платежи и поступления:

- по внешнеторговым операциям;
- по международному кредиту;
- по международным перевозкам грузов различными видами транспорта.

К *неторговым расчетам* относятся:

- платежи по содержанию дипломатических, торговых, консульских и других представительств и международных организаций;
- расходы по пребыванию делегаций, групп специалистов и отдельных граждан в других странах;
- переводы денежных средств за границу по поручению общественных и других организаций и частных лиц.

Такое деление обусловлено различиями в ценах, на основе которых строятся те или иные платежи. Торговые расчеты связаны с операциями, которые осуществляются на основе внешнеторговых цен и международных тарифов. Особенностью неторговых расчетов является их проведение по внутренним розничным ценам на товары и по тарифам платных услуг населению каждой страны. В этом случае платежи, как правило, осуществляются в соответствующих национальных валютах.

Все международные расчеты проводятся банками по поручению своих клиентов — участников внешнеэкономической деятельности.

Коммерческие банки для проведения международных операций устанавливают корреспондентские отношения с иностранными банками-корреспондентами. *Банки-корреспонденты* — это банки, которые, устанавливая корреспондентские отношения, на основе договора выполняют поручения друг друга по платежам и расчетам.

*Корреспондентскими отношениями* называют договоренности банков об определенном режиме обмена информацией, об открытии счетов (лоро и ностро) и проведении финансовых операций. Корреспондентские отношения могут осуществляться и без открытия счетов, тогда они сводятся к обмену информацией.

Корреспондентский счет, открытый на имя банка в другом банковском учреждении, именуется *счет ностро* (от лат. *Nostro* — наш). Это счет, поддерживаемый отечественным банком в иностранном банке за рубежом. Ностро-счет может быть номинирован в следующих типах валют:

- в валюте иностранного государства, в банке которого открыт счет;
- в валюте третьей страны;
- в отечественной валюте банка, которому принадлежит счет.

Банк открывает ностро-счета в определенных странах. Выбор этих стран зависит:

во-первых, от валют, в которых клиенты банка должны осуществлять платежи и получать поступления;

во-вторых, от валют, которые необходимы для торговой деятельности этого банка на форексе.

Как правило, банк не стремится иметь инвалютных ностро-счетов больше, чем необходимо для обслуживания вышеуказанных целей. Управляя средствами ностро-счетов, банк минимизирует неработающие остатки и размещает временно избыточные текущие средства в краткосрочные депозиты мирового денежного рынка или рынка евровалют, руководствуясь не только доходностью, но и степенью риска. Устанавливая корреспондентские отношения, банк принимает во внимание, что средств на ностро-счете должно быть достаточно для оплаты всех поручений клиентов и реализации собственных потребностей. В случае неравномерного осуществления платежей могут возникать потребности в краткосрочном кредите.

Корреспондентский счет, открытый в банке на имя другого банковского учреждения, именуется *счет лоро* (от лат. *Loro* — их). Это депозит до востребования (текущий операционный счет), поддерживаемый иностранным банком-корреспондентом в отечественном банке. Примером такого счета будет счет в долларах (рублях), который будет поддерживать *City Bank* во Внешторгбанке в Москве. В некоторых странах счета такого типа называют «востро» (от лат. *Vostro* — ваш), т.е. счет, который поддерживается иностранным банком в банке-резиденте в местной валюте, или в валюте третьей страны, или в национальной валюте иностранного банка. С открытием счета лоро можно зафиксировать открытие межбанковских корреспондентских отношений. Крупнейшие банки развитых стран поддерживают множество лоро-счетов, принадлежащих банкам других стран, и рассматривают деньги других банков на этих депозитных счетах как дополнительные финансовые ресурсы. Как правило, доходы от использования этих средств значительно выше затрат на поддержание счета.

Банк, открывающий счет лоро, присваивает ему на своем балансе номер и вместе с телеграфными ключами и тарифами на оказание услуг высылает корреспонденту уведомление об открытии счета. Последний отправляет извещение о получении данного уведомления и ключей, после чего счет становится рабочим.

В России проведением международных расчетов по экспортным, импортным и неторговым операциям с зарубежными странами занимаются уполномоченные коммерческие банки. В соответствии с Федеральным законом от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» уполномоченные банки — кредитные организации, созданные в соответствии с законодательством РФ и имеющие право на основании лицензий Центрального банка РФ осуществлять банковские операции со средствами в иностранной валюте, а также действующие на территории РФ в соответствии с лицензиями Центрального банка РФ филиалы кредитных организаций, созданных в соответствии с законодательством иностранных государств, имеющие право осуществлять банковские операции со средствами в иностранной валюте.

*Формы международных расчетов.* Международные расчеты имеют следующие особенности:

1. Они носят, как правило, документарный характер, т.е. осуществляются по предъявлению документов: финансовых (векселей, чеков, платежных расписок) и коммерческих (счетов-фактур,

транспортных коносаментов, накладных, страховых полисов, различных сертификатов).

2. Основные формы расчетов унифицированы и осуществляются на основе обычаев и правил, которые сформулированы Международной торговой палатой.

В международной практике российских предприятий и организаций с иностранными фирмами применяются различные формы расчетов, принятые в международной практике, но наиболее часто используются документарный аккредитив, документарное инкассо, банковский перевод. Наряду с этими формами расчетов российские организации могут использовать расчеты по открытому счету, оплату векселями, чеками и др.

*Документарный аккредитив* — это поручение клиента (импортера) банку произвести за его счет выплату денег экспортеру (при наличных расчетах) или акцептовать выставленную экспортером тратту (при предоставлении кредита или рассрочке платежа) против получения указанных в этом поручении товарораспорядительных и других документов. Порядок осуществления расчетов в форме документарного аккредитива определяется положениями Унифицированных правил и обычаев для документарных аккредитивов (в редакции 1993 г.) в публикации Международной торговой палаты № 500<sup>1</sup>.

Аккредитивная форма расчетов наиболее предпочтительна для экспортеров, поскольку гарантирует своевременное и быстрое получение платежа. При этом данная форма расчетов менее выгодна для импортеров, так как является для них более сложной и дорогостоящей, а, кроме того, импортер должен резервировать сумму на срок аккредитива или пользоваться банковским кредитом.

К видам документарных аккредитивов, оговоренным в Унифицированных правилах и обычаях для документарных аккредитивов (в редакции 1993 г.), относятся следующие.

*Отзывный аккредитив* — может быть отозван банком-эмитентом в любой момент, без предварительного уведомления бенефициара.

*Безотзывный аккредитив* — не может быть отозван (изменен) ранее указанного срока. При отсутствии в заявлении об открытии аккредитива указания, является ли аккредитив отзывным или безотзывным, он считается безотзывным.

<sup>1</sup> Uniform Customs and Practice for Documentary Credits. 1993 Revision in force as of January 1, 1994. ICC Publication № 500. International Chamber of Commerce.

*Неподтвержденный аккредитив* — тот, по которому банк, участвующий в этой операции (авизирующий), не берет на себя обязательство по его выполнению, но при этом тщательно по внешним признакам проверяет подлинность аккредитива.

*Подтвержденный аккредитив* — тот, ответственность по которому по просьбе банка-эмитента берет на себя другой банк, участвующий в операции и отвечающий за выполнение условий аккредитива вместе с банком-эмитентом. За подтверждение банк получает комиссию (0,2–0,6% от суммы аккредитива).

*Покрытый аккредитив* — аккредитив, при открытии которого банк-эмитент предварительно предоставляет в распоряжение исполняющего банка валютные средства (покрытие) в сумме аккредитива на срок его действия.

*Непокрытый аккредитив* — аккредитив, при открытии которого не предполагается перевод суммы покрытия исполняющему банку.

*Револьверный аккредитив* (возобновляемый) — открывается на часть стоимости контракта с условием восстановления первоначальной суммы аккредитива после его полного использования либо после представления каждого комплекта документов. Поскольку этот вид аккредитива позволяет сократить издержки обращения, то они используются при расчетах по контрактам на большие суммы с регулярной отгрузкой партий товаров в течение длительного времени.

К широко используемым формам расчетов относится *инкассо*. Под инкассо понимается банковская операция, посредством которой банк по поручению клиента получает платеж от импортера за отгруженные ему товары и оказанные услуги или подтверждение того, что этот платеж будет сделан в установленные сроки.

Применение инкассовой формы расчетов регулируется Унифицированными правилами по инкассо, разработанными Международной торговой палатой (публикация № 522, редакция 1995 г.), которые вступили в силу с 1 января 1996 г.<sup>1</sup>

Операция инкассо осуществляется банками на основании полученных инструкций с документами в следующих целях:

- 1) получение акцепта и/или платежа;
- 2) выдача документов против акцепта и /или платежа, выдача документов на других условиях.

---

<sup>1</sup> Uniform Rules For Collection, ICC Publication № 522.1995 Revision in force as of January 1, 1996.

В зависимости от того, какие документы используются в инкассовой операции, можно выделить чистое инкассо, т.е. инкассо только финансовых документов, и документарное инкассо — инкассо финансовых документов, сопровождаемых коммерческими документами, или же инкассо только коммерческих документов.

К формам международных расчетов относится *банковский перевод*, который представляет собой простое поручение коммерческого банка своему банку-корреспонденту выплатить определенную сумму денег по просьбе и за счет перевододателя иностранному получателю (бенефициару) с указанием способа возмещения банку-плательщику выплаченной суммы.

В форме банковского перевода осуществляется оплата инкассо, платежи в счет окончательных расчетов или авансовые платежи. С помощью перевода производятся пересчеты по ранее заключенным сделкам либо оплачиваются разовые сделки.

*Расчеты в форме аванса* наиболее выгодны экспортеру, так как он получает оплату до поставки товара. В международной практике размер аванса составляет 10–30% от суммы контракта. В этом случае импортер кредитует экспортера. При невыполнении условий контракта аванс возвращается импортеру. Авансовые платежи используются при выполнении контрактов по экспорту судов, автомобилей и дорогостоящего оборудования с согласия импортера, либо с его заинтересованностью, либо с давлением экспортера.

*Расчеты по открытому счету* используются в форме периодических платежей импортера экспортеру после получения товара и отвечают интересам импортера. Такая форма расчетов используется фирмами, связанными длительными торговыми отношениями, при высокой степени взаимного доверия или фирмами, принимающими товары на консигнацию. Для экспортера эта форма расчетов менее выгодна, поскольку не содержит надежной гарантии своевременного платежа, замедляет оборачиваемость его капитала и иногда заставляет прибегать к банковскому кредиту.

Расчеты с использованием векселей используются при необходимости отсрочки платежа. За оплату векселя ответственность несет акцептант (импортер или банк), согласившийся его оплатить. Условия выставления и оплаты векселей, их реквизиты регламентируются Единообразным вексельным законом (1930).

В расчетах по неторговым операциям используются чеки (дорожные) и банковские карточки. *Чек* — денежный документ, содержащий приказ банку выплатить обозначенную на нем сумму его предъявителю с расчетного счета чекодателя. Форма чека и его

реквизиты регулируются международной Чековой конвенцией 1931 г.

Широкое использование в международных расчетах получили платежные карточки типа *VISA, American Express, Diners Club* и др. Они все больше используются в расчетах благодаря торговым фирмам, согласившимся принимать их при расчетах за товары.

Развитие электронных средств связи сделало возможным использование Интернета в международной торговле, через который стали осуществляться платежи.

### **23.2. МЕЖДУНАРОДНЫЕ КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ**

Развитие внешнеэкономических связей сопровождается развитием международного кредита.

*Международный кредит* — движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности, обеспеченности и платности.

Объективной основой его развития являются выход производства за национальные границы, усиление интернационализации хозяйственных связей при углублении специализации и кооперирования производства разных стран.

Участниками международных кредитных отношений являются как частные предприятия, коммерческие банки, так и государственные учреждения, правительства, международные и региональные валютно-кредитные и финансовые организации, которые выступают в качестве кредиторов и заемщиков.

*Функции международного кредита* отражают его сущность как механизма движения ссудного капитала.

Одной из главных функций международного кредита является *перераспределение ссудных капиталов* между странами в интересах расширенного воспроизводства. Ссудный капитал направляется в отрасли тех стран, где обеспечивается наибольшая прибыль. Такой перелив капитала способствует выравниванию национальной прибыли в среднюю и росту ее массы.

С помощью международного кредита происходит *экономия издержек обращения* в сфере международных расчетов. Использование кредитных инструментов — векселей, тратт, чеков и др., ведет к ускорению безналичных платежей, увеличению скорости оборота капиталов и повышению производительного его использования, обеспечивая расширенное воспроизводство.

Привлечение иностранных кредитов *увеличивает концентрацию и ускоряет централизацию капиталов*. Международный кредит является важным фактором создания крупных акционерных обществ и затрудняет доступ мелких и средних фирм на рынок ссудных капиталов.

В процессе интернационализации хозяйственной жизни и расширения форм экономического сотрудничества стран происходит постоянное развитие и совершенствование форм международного кредита.

*Классификация форм международного кредита* осуществляется по определенным признакам.

*По срокам* различаются:

- краткосрочные кредиты (от одного дня до года);
- среднесрочные (от одного года до пяти лет, в некоторых странах, например в Великобритании, — до семи лет);
- долгосрочные (свыше пяти лет).

В последнее десятилетие наиболее интенсивное развитие получил рынок краткосрочных ссудных капиталов. Краткосрочный международный кредит является важным условием высокодоходных спекулятивных сделок на международном финансовом и денежном рынках. Долгосрочный международный кредит используется для инвестирования в основные средства производства, обслуживает экспорт машин и оборудования, осуществление крупномасштабных производственных и научно-исследовательских проектов. Среднесрочные кредиты сопровождают поставки потребительских товаров длительного пользования и некоторых видов оборудования.

*По назначению*, т.е. в зависимости от того, в какой сфере кредитуются сделки:

- коммерческие кредиты, обслуживающие международную торговлю товарами и услугами;
- финансовые кредиты, направляемые на инвестирование в промышленность, на покупку ценных бумаг, на проведение валютной интервенции центральным банком;
- промежуточные кредиты, используемые для обслуживания смешанных форм вывоза капиталов, товаров и услуг.

*По технике предоставления* различаются:

- наличные кредиты, зачисляемые на счет заемщика и являющиеся важным условием для экспорта товаров;
- акцептные кредиты, являющиеся акцептом тратты импортером или банком, дающими согласие платить;



- депозитные сертификаты;
- облигационные займы, которые используются для долгосрочного привлечения средств;
- консорциальные кредиты, позволяющие заемщику привлекать особо крупные суммы на длительный срок, поскольку в качестве кредиторов выступает сразу несколько банков — консорциум.

По обеспечению международные кредиты различают как обеспеченные и бланковые (рис. 23.1).

В качестве обеспечения могут выступать как товары, так и титулы собственности на товары на складе, в пути (отгруженные под документарный аккредитив, открытый в определенном банке), движимое и недвижимое имущество, золото и другие драгоценные металлы. Как залог используются надежные ценные бумаги — акции, облигации, векселя. Залог, используемый для обеспечения, должен иметь высокую ликвидность, т.е. может быть легко реализован, а также должен быть достаточен для компенсации понесенных кредитных потерь.

*Бланковые кредиты* выдаются под обязательство (соло-вексель) должника погасить его в срок.

Международные кредиты различаются в зависимости от того, кто выступает в качестве кредитора:

- фирменные кредиты (частные);
- банковские кредиты;
- брокерские кредиты;
- правительственные кредиты;
- межгосударственные кредиты международных финансовых институтов.

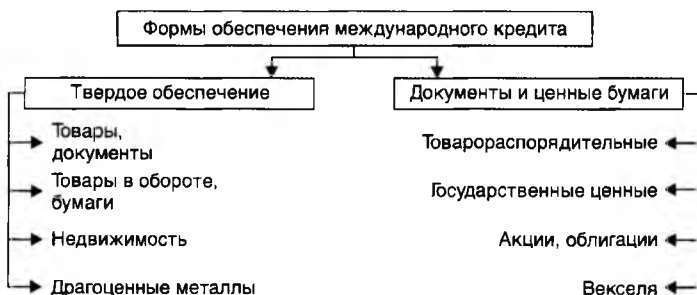


Рис. 23.1

*Фирменный* кредит как форма коммерческого кредита предоставляется экспортером одной страны импортеру другой страны в форме отсрочки платежа за проданный товар. Он оформляется векселем или по открытому счету, применяется, как правило, при регулярных поставках и прочных отношениях между партнерами. Авансовый платеж импортера также относится к фирменным кредитам. Этот платеж осуществляется в счет предстоящей оплаты за поставку товаров и выполняет двоякую функцию: во-первых, аванс, достигающий значительной суммы (до 30%), является формой кредитования покупателем продавца; во-вторых, аванс служит обеспечением выполнения обязательств, принятых импортером по контракту.

*Банковские* международные кредиты предоставляются экспортерам и импортерам под залог товарно-материальных ценностей.

Существует несколько видов участия банков в кредитовании внешней торговли:

- банковский кредит в случае, когда импортер или его банк выписывают долговые обязательства на имя банка кредитора;
- банковский кредит, когда кредитующие банки покупают у экспортеров кредитные обязательства (векселя, банковские гарантии и т.п.);
- акцепт банками векселей, выставленных на них экспортерами или импортерами, при котором акцептант становится непосредственным плательщиком по векселю.

Банковский кредит в форме учета тратт, использование факторинга, форфейтинга позволяют преодолевать возможности фирменного кредита, размер которого ограничен собственными средствами экспортера.

*Брокерский* кредит предоставляется финансовой компанией или банком под покупку ценных бумаг.

*Межгосударственные* кредиты предоставляются на основе межправительственных соглашений. Кредиты международных финансовых институтов предоставляются правительствам стран и открывают доступ заемщикам к кредитам частных иностранных банков.

Особо следует учитывать при предоставлении международного кредита валютный риск, возникающий при конверсии валюты кредита (т.е. валюты, в которой предоставлен заем) в валюту платежа (т.е. валюты, в которой погашался кредит). Валютный риск создает угрозу не только убытков в результате неблагоприятного изме-

нения курса обмена валют, но и уменьшения денежного потока, аккумулируемого данным кредитом в банк. Крупные коммерческие банки стремятся предоставлять кредит иностранным заемщикам в своей национальной валюте, а в качестве валюты платежа может быть та же валюта или одна из резервных валют, зачастую доллар США. Тем самым банки страхуют свое финансовое положение от возможности убытков в связи с изменением валютных курсов.

**Процентная ставка по международным кредитам.** Ценой особого товара — ссудного капитала, который предоставляется в кредит, является процентная ставка. Уровень процентной ставки формируется под влиянием рыночных условий и включает премию за риск. Процентная ставка по своей экономической сути является той частью прибыли, которая может быть получена при использовании временно свободных денежных средств и определена как отношение годового дохода на ссудный капитал к его абсолютной величине.

На уровень процентной ставки, формирующейся под влиянием спроса и предложения на временно свободные денежные средства, влияет совокупность факторов, которые можно было условно разделить на две группы:

1) *факторы, вытекающие из кредитно-денежной политики государства и места страны в мировом экономическом пространстве*, такие как: уровень учетной ставки центрального банка; темпы инфляции и инфляционные ожидания; источники кредита (внешние и внутренние); политическая и социально-экономическая стабильность и кредитный рейтинг страны; срок кредита; наличие конкурентных предложений; динамика курса валют, в которых выражена валюта кредита и валюта платежа; состояние мирового и национального рынков ссудного капитала;

2) *факторы, учитывающие характеристику участников кредитного соглашения*, например: кредитный статус, финансовое положение и репутация заемщика и кредитора; сумма кредита и качество его обеспечения; наличие страхового покрытия.

Минимальный уровень процентной ставки, формирующийся под влиянием спроса и предложения на кредитные ресурсы, приближается к процентной ставке по краткосрочным государственным ценным бумагам с учетом инфляционных ожиданий.

По кредитам, предоставляемым в долларах США американским банком, может быть использована ставка прайм-рейт в США, т.е. ставка по кредитам для первоклассных заемщиков.

Эта ставка в каждом случае корректируется с учетом следующих аспектов:

- кредитоспособность заемщика;
- издержки на получение фондов для банка-кредитора;
- его операционные расходы;
- размеры прибыльной маржи с учетом валютного риска.

Как правило, увеличение выплат процентов по депозитам ведет к росту издержек и удорожает кредиты. Кроме того, банки поддерживают обязательные резервы против отечественных депозитов в форме беспроцентных счетов в центральном банке, платят страховые взносы федеральным агентствам за страхование депозитов и осуществляют другие платежи, увеличивающие стоимость отечественных фондов коммерческого банка. Эти платежи косвенно влияют на уровень процентной ставки по международным кредитам.

В процентной ставке по международным кредитам премия за риск учитывает как *процентный риск*, т.е. вероятность повышения процентных ставок в будущем и потеря потенциального процентного дохода или рост платежей по срочным депозитам, так и кредитный и валютный риски. *Кредитный риск* (риск ликвидности) представляет собой возможности невозвращения долга заемщиком. Вероятность осуществления дополнительных расходов в связи с этим отражается в марже, которую банки включают в цену кредита, корректируя ставку прайм-рейт. Потенциальные убытки из-за неблагоприятного изменения валютного курса (*валютный риск*) также ведут к росту процентной ставки по международному кредиту.

Цена кредитов в евродолларах и других евровалютах формируется на мировом валютном рынке в Лондоне по схеме ЛИБОР плюс. Отталкиваясь от ставки ЛИБОР (*London interbank offered rate — LIBOR*), т.е. ставки предложения на Лондонском межбанковском рынке депозитов, банк увеличивает ее таким образом, чтобы обеспечить доход банку. Для того чтобы кредитовать клиентов, банк занимает евродоллары для трех- и шестимесячных депозитов на межбанковском рынке и выдает эти средства в кредит своим клиентам. Процентная ставка по выдаваемому кредиту будет изменяться каждые 3 или 6 месяцев согласно тому, каков был уровень ставки ЛИБОР на дату обновления банком депозита. Эти кредиты не имеют обеспечения, поэтому величина спреда (разницы между курсом покупки и курсом продажи валюты) сверх ставки ЛИБОР устанавливается таким образом, чтобы не только оплатить

операционные расходы и компенсировать риски, но и обеспечить банку достаточный доход.

Международный кредит выполняет важную роль в развитии национальной экономики и мирового хозяйства в целом.

С одной стороны, с участием международного кредита обеспечивается непрерывность процесса воспроизводства и интернационализация производства и обмена. Международный кредит обеспечивает бесперебойность международных расчетов и валютных операций, обслуживающих внешнеэкономические связи.

С другой стороны, международный кредит используется для укрепления позиций иностранных инвесторов в конкуренции на мировом рынке и способствует обострению противоречий и диспропорций в экономике. Часто международный кредит является условием перемещения «горячих» денег, усиливая неустойчивость денежного обращения, нарушая стабильность развития валютных и финансовых рынков, дестабилизируя валютные курсы. В периоды кризисов и международных политических потрясений и войн международный кредит является средством давления в отношении отдельных стран. Таким образом, двоякая роль международного кредита определяет то важное место, которое он занимает в процессе глобализации движения денежных и финансовых потоков в современном мире.

## **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ**

- 1. По каким причинам и с какой целью коммерческие банки разных стран устанавливают корреспондентские отношения?**
- 2. Будет ли оплачен аккредитив, если все его условия выполнены, но были нарушены условия внешнеторгового договора, который оплачивался аккредитивом?**
- 3. Чем отличается финансовое инкассо от документарного инкассо?**
- 4. В каких случаях в международных расчетах используется преимущественно банковский перевод?**
- 5. В чем сущность международного кредита?**
- 6. Какие функции выполняет международный кредит?**
- 7. Какие формы международного кредита вы можете назвать? Дайте их характеристику.**
- 8. Охарактеризуйте роль международного кредита в современных условиях.**

## ГЛАВА 24

# ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС

---

### 24.1. МЕТОДИКА СОСТАВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

Международные экономические отношения, субъектом которых являются в той или степени все страны мира, проявляются в различных формах и с различной интенсивностью. Однако в любом случае возникает необходимость обобщения всей их суммы в некоторых экономических понятиях и, соответственно, показателях.

Одним из таких понятий является, например, *внешнеторговый баланс* страны, в котором отражается сальдо ее экспорта и импорта. Можно также выделить целый ряд понятий, связанных с движением капитала и т.д. Однако наиболее полно обобщение всей суммы взаимосвязей страны с мировым хозяйством выступает в виде *платежного баланса страны*. По методологии МВФ *платежный баланс есть статистическая система, в которой отражаются все экономические операции между резидентами данной страны и резидентами других стран (нерезидентами), которые произошли в течение определенного периода времени*. Поэтому составляемые и публикуемые балансы на самом деле не являются балансами фактически совершенных платежей, хотя последние и образуют их основу.

В курсе экономической теории доказывается, почему платежный баланс состоит из двух больших разделов, сумма которых теоретически дает нулевое сальдо. Этими разделами являются счет текущих операций и счет операций с капиталом и финансовыми инструментами.

Однако на практике имеется несколько схем изложения данных платежного баланса, что отражает, во-первых, конкретные целевые установки составителей платежных балансов, а во-вторых, сложность получения достоверных данных по всем статьям подразделов платежного баланса. Наиболее известны схемы представления данных, изложенные в соответствующих методических разработках МВФ, в частности в пятом издании Руководства по составлению

платежного баланса, опубликованном в 1993 г., и применяемые на практике в соответствующих статистических публикациях МВФ<sup>1</sup>. Схема платежного баланса, принятая Центральным банком России, в целом основывается на методиках МВФ, однако в ряде случаев представляется менее наглядной.

Счет текущих операций состоит из нескольких подразделов: внешнеторгового баланса, баланса услуг (иногда они объединяются вместе), баланса доходов от инвестиций и оплаты труда; баланса текущих трансфертов, т.е. безвозмездных односторонних переводов (на практике он не приводится). Эта часть платежного баланса (называемая также текущим платежным балансом) наиболее часто публикуется в печати.

Важной частью счета текущих операций является также баланс факторных доходов, поскольку в этом подразделе учитываются, в частности, доход от заграничных инвестиций или платежи по иностранным инвестициям. Невозможность переводить прибыли, полученные от инвестиций, за пределы страны является мощным тормозом для иностранных инвестиций. В Уставе МВФ есть специальная статья VIII (части 2 (а), 3 и 4), в соответствии с которой страна, принимающая на себя обязательства, указанные в этой статье, не может в дальнейшем, в частности, вводить без получения соответствующего согласия МВФ ограничения по совершению платежей и переводов по текущим операциям, вводить множественность валютных курсов или устанавливать дискриминационные валютные ограничения.

Значительное большинство стран — членов МВФ (152 государства по состоянию на апрель 2002 г.) присоединилось к этой статье. Россия объявила о присоединении к данной статье 1 июня 1996 г.

Что касается статьи «Чистые ошибки и пропуски», то в тех странах, где учет имеет прочные традиции, относительная величина этой статьи, как правило, невелика. Там же, где имеют место бегство или нелегальный отток капитала, эта величина может быть существенно больше. С другой стороны, объем неучтенных ресурсов может достигать крупных размеров и в тех странах, куда устремляется нелегальный капитал. Так, в платежном балансе Швейцарии, являющейся традиционным убежищем для многих капиталов, данная статья в отдельные годы последнего десятилетия XX в. составляла 8–9 млрд долл. (притом, что счет операций с капиталом

---

<sup>1</sup> Balance of Payments Manual. 5th ed. Wash.: IMF, 1993; International Financial Statistics (ежемесячные издания и ежегодники).

и финансовыми инструментами колебался в отдельные годы от 13 млрд до 27 млрд долл. США).

В счет операций с капиталом и финансовыми инструментами включаются счет операций с капиталом и финансовый счет, в частности прямые и портфельные инвестиции, а также другие инвестиции (торговые кредиты, займы, валюта и депозиты).

Особой частью баланса являются так называемые «балансирующие статьи». Выделение балансирующих статей имеет определенный смысл, поскольку при ухудшении состояния платежного баланса необходимо изыскивать средства для покрытия пассивного сальдо. В этом подразделе помимо собственно валютных резервов указываются и такие источники финансовых ресурсов, как кредиты и займы, полученные страной от МВФ.

Центральный банк России публикует на своем сайте два варианта платежного баланса России: в аналитическом и нейтральном представлениях. В первом случае «чистые ошибки и пропуски», а также изменение «валютных резервов» не включаются в счет операций с капиталом и финансовыми инструментами. Поэтому итоговое сальдо баланса отсутствует, и как итог показывается только изменение валютных резервов. Во втором — «резервные активы» учитываются в счете операций с капиталом и финансовыми инструментами, поэтому при добавлении статьи «Чистые ошибки и пропуски» общее сальдо баланса равняется нулю. Таким образом, с формальной стороны соблюдается равенство кредитовых и дебетовых статей.

Сведение счета текущих операций с активным сальдо означает, что данная страна фактически является чистым кредитором по отношению к остальному миру, поскольку страна, в частности, накапливает у себя иностранную валюту, не предъявляя требований к другим странам обеспечить соответствующее товарное покрытие. Напротив, отрицательное сальдо свидетельствует, что страна должна либо расходовать свои валютные резервы, либо брать в долг для устранения дефицита текущего платежного баланса.

Следовательно, оба раздела баланса являются зеркальным отражением друг друга, и поэтому суммарное сальдо обоих разделов платежных балансов всех стран мира, как выше указывалось, должно равняться нулю. Этого, однако, не наблюдается: начиная с 1997 г. отмечен возрастающий дефицит счета текущих операций. По оценкам, в 2001 г. он составил примерно 2% мирового импорта<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> World Economic Outlook, September, 2002. IMF, 2002. P.70.



Исследователи отмечают различные причины этого явления, в том числе несовпадение дата регистрации экспорта и импорта, неодинаковость учетных цен (экспорт учитывается в ценах *FOB*, а импорт — в *CIF*, «очистить» же цены *CIF* от страховых и транспортных расходов не всегда удастся), качество собираемых данных. Однако всеми признается, что одной из главных причин является занижение данных о доходах с целью уменьшения налогооблагаемой базы, а также быстрый рост офшорных центров. Возможно, к этому следовало бы добавить и то, что возросли объемы финансовых ресурсов, получаемых криминальным путем. Это, как известно, стало важным стимулом для усиления борьбы с отмыванием «грязных» денег.

В публикациях МВФ (в частности, в *International Financial Statistics*) резервные активы исключаются из счета операций с капиталом и финансовыми инструментами и учитываются в особом подразделе платежного баланса «Резервные активы».

Величина вышеуказанного подраздела определяется достаточно просто, поскольку его составляющие поддаются точному учету со стороны центрального банка. Если сальдо счета текущих операций и счета операций с капиталом и финансовыми инструментами не равно величине балансирующих статей (с обратным знаком), то разница (с соответствующим знаком) учитывается в особой статье «Чистые ошибки и пропуски». Таким образом, суммарное сальдо вышеуказанных разделов и балансирующих статей оказывается равным нулю.

Это, однако, не дает ответа на вопрос: с каким сальдо — положительным или отрицательным — сведен платежный баланс конкретной страны за определенный год. Ответ можно найти, исследуя сумму сальдо счета текущих операций, сальдо счета операций с капиталом и финансовыми инструментами и статьи «Чистые ошибки и пропуски». Поэтому в упомянутых публикациях МВФ сумма двух вышеуказанных счетов и статьи «Чистые ошибки и пропуски» считается итоговым балансом (*overall balance*).

Если платежный баланс положительный, то это означает уменьшение внешних обязательств. И поэтому величина балансирующих статей приводится со знаком «минус». Напротив, если платежный баланс отрицателен, то балансирующие статьи положительны и приводимые данные свидетельствуют о росте внешних обязательств. Таким образом, подраздел «Резервные активы» играет важную роль, ибо фактически через него определяется конечное состояние баланса.

Если отток финансовых ресурсов из страны превышает их приток в течение длительного времени, тогда возникает хронический дефицит платежного баланса и требуются экстренные меры (т.е. чрезвычайные финансовые ресурсы) для устранения сложившихся диспропорций.

## 24.2. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ СОСТАВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

Основным принципом при составлении платежных балансов является принцип двойной записи. Тем самым каждая операция должна быть занесена (но с разными знаками) в двух разных разделах баланса. Так, экспорт товаров означает перемещение материальных ценностей за границу (что учитывается в первом разделе баланса), а оплата за экспорт в денежной форме должна быть помещена во второй раздел баланса.

Однако, как выше указывалось, формы составления и представления платежного баланса могут отличаться друг от друга. В ряде публикаций МВФ, а вслед за ним и в публикациях статистических служб различных стран с положительным знаком приводятся те позиции, которые свидетельствуют о поступлении финансовых ресурсов в страну (например, экспорт товаров, экспорт услуг, прямые иностранные инвестиции в страну и т.п.), а с отрицательным — позиции, означающие отток финансовых ресурсов из страны (импорт товаров, импорт услуг, прямые иностранные инвестиции за границей и т.п.). Исключением из правила является раздел балансирующих статей.

Особенностью платежного баланса является наличие активно-го или пассивного сальдо по каждому разделу и подразделу.

При составлении платежных балансов рекомендуется использовать понятия, принятые в *Системе национальных счетов*, разработанной ООН и рядом международных организаций, в том числе и МВФ.

Так, в качестве территории, относительно которой составляется платежный баланс, выступает *экономическая территория страны*, т.е. географическая территория, на которую распространяется юрисдикция правительства данного государства (в том числе и территориальные анклав в других странах, в частности посольства, консульства, военные базы и т.п.).

При определении резидентов и нерезидентов главным критерием является установление центра экономического интереса участника операции (*transactor*). Центр экономического интереса

хозяйствующего субъекта расположен там, где он осуществляет в значительных масштабах экономическую деятельность и операции в течение года и более или намеревается делать это, хотя период длиной в год не является достаточно четким критерием.

Резиденты подразделяются на: 1) домашние хозяйства (*households*) и 2) юридических лиц (*legal and social entities*).

Домашнее хозяйство характеризуется тем, что принадлежащие к нему физические лица должны быть резидентами данной страны. Если физическое лицо уезжает на работу в другую страну на период от года и более, то оно может утратить связь с первоначальным домашним хозяйством и тем самым перестает быть резидентом. Это, однако, не распространяется на военный персонал и гражданских служащих (включая дипломатов), которые находятся на государственной службе за пределами своей страны, а также студентов (независимо от продолжительности периода обучения за границей).

Не утрачивают статус резидента своей страны и лица, которые покидают пределы своей страны на ограниченный период времени и возвращаются обратно по окончании этого периода, например туристы.

При определении статуса юридических лиц (предприятий) в Системе национальных счетов (и соответственно в Руководстве МВФ) предлагается подход, основанный на: 1) величине объема производимых товаров и услуг и 2) собственности на земельные участки или здания. Считается, что предприятие является резидентом, если оно производит на экономической территории страны значительный объем товарной продукции и/или услуг либо владеет там землей или зданиями.

Операции (сделки) за некоторыми исключениями совершаются с товарами, услугами и доходом. Сюда также относятся финансовые требования и обязательства в отношении других стран, а также односторонние операции, такие как, например, переводы (дары).

Операция определяется как экономический поток, который отражает создание, преобразование, обмен, передачу или уничтожение экономической ценности и включает изменения в собственности на товары и/или финансовые активы, в предоставлении услуг или предоставлении рабочей силы и капитала.

Поскольку цены реальных сделок являются коммерческой тайной, то специалисты МВФ предлагают использовать при составлении платежных балансов рыночную цену. Это цена, которую

покупатели, желающие купить, уплачивают продавцам, желающим продать, при каждой конкретной сделке. Понимаемая таким образом рыночная цена отличается от цены мирового рынка, справедливой мировой цены, фактически существующей цены и от любой другой цены, которая выражает обобщенно цены на определенный класс товаров.

При бартерных сделках, а также сделках между филиалами одного предприятия отсутствуют необходимые условия для определения рыночной цены. По мнению МВФ, в таких случаях возможно построение цены по аналогии с известными рыночными ценами, которые установлены для сделок, совершенных в примерно одинаковых условиях.

Как известно, в мирохозяйственных связях значительное распространение получило трансфертное ценообразование, используемое для занижения прибыли в целях уменьшения налогооблагаемой базы. Специалисты МВФ считают желательным применять метод определения рыночной цены только в тех случаях, когда учет по балансовой стоимости приводит к значительным искажениям. При этом в соответствии с принципом двойной записи необходимо отражать замену балансовой стоимости рыночной ценой в соответствующих разделах платежного баланса.

Принцип двойной записи также предполагает одновременную фиксацию момента осуществления операции. В ряде случаев точное время установить достаточно сложно, однако общим положением является то, что операции (сделки) фиксируются при создании, преобразовании, обмене, передаче и уничтожении экономической ценности. Как отмечается в Руководстве МВФ, время фиксации указывается в соответствии с принципом учета доходов и издержек в момент завершения операции. Требования и обязательства, как правило, возникают при смене права собственности, хотя под это определение не подпадает ряд операций, например лизинговые. Специалисты МВФ считают, что в этом случае экономическая природа операции (сделки) должна иметь приоритет над ее правовой природой.

Кроме платежного баланса возможно составление баланса на определенную дату. В этом случае говорят о *расчетном балансе*. В международной практике также публикуются данные о *международной инвестиционной позиции* отдельных стран. Эта величина рассчитывается в категориях запаса и отражает соотношение активов и обязательств страны на определенный момент времени.

### 24.3. РЕГУЛИРОВАНИЕ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

В рыночной экономике состояние платежного баланса страны определяется в значительной, а зачастую в решающей степени действиями большого числа субъектов внешнеэкономической деятельности. Поэтому применительно к одной, отдельной взятой стране на практике имеет место нарушение пропорций между его отдельными разделами. Так, в ряде государств (Германия, Китай, Россия, Саудовская Аравия, Япония и др.) экспорт товаров, как правило, превышает их импорт, в других, напротив, ввозится больше товаров, чем вывозится (Египет, Марокко, США и др.). В отдельных случаях отрицательное сальдо торгового баланса является устойчивой тенденцией. Так, за последние два десятилетия был постоянно дефицитным внешнеторговый баланс США.

Когда наблюдается устойчивое активное сальдо платежного баланса, это не является предметом особой озабоченности правительства данной страны. Проблемы возникают тогда, когда баланс сводится к пассивному сальдо. В этом случае возникает необходимость дополнительных усилий для устранения диспропорций в платежном балансе путем стимулирования национального экспорта товаров и услуг или напротив ограничения импорта товаров и услуг, а также привлечения иностранных капиталов. Если принятых мер оказывается недостаточно, тогда требуются срочные меры для чрезвычайного финансирования дефицита платежного баланса.

Формы и методы регулирования платежного баланса достаточно разнообразны и в зависимости от причин и факторов, порождающих его нестабильность, могут иметь кратко- и долгосрочный характер.

Важнейшим методом краткосрочного воздействия на платежный баланс является девальвация национальной валюты, которая удешевляет национальный экспорт и удорожает импорт. Снижение курса национальной валюты (по отношению ко всем иностранным валютам или только некоторым из них) открывает дополнительные возможности для национальных экспортеров.

Если, например, до девальвации национальная валюта обменивалась на доллар в соотношении 100 к 1, а после девальвации установился валютный курс 120 к 1, то за каждый доллар экспортной выручки экспортер получит уже не 100 единиц национальной валюты, а 120. Следовательно, норма (и масса) прибыли в национальной валюте будет выше. Однако если значительное число го-

сударств будет одновременно прибегать к девальвации, то это будет означать угрозу для стабильности мировой валютной системы.

Именно поэтому в Уставе МВФ имеется специальная (четвертая) статья, в которой, в частности, зафиксировано требование к членам МВФ избегать манипулирования обменными курсами или международной валютной системой для получения несправедливого преимущества в конкуренции с другими государствами-членами.

Регулирование внешней торговли страны, в частности стимулирование экспорта (а в ряде случаев и ограничение импорта), является также и важным методом регулирования ее платежного баланса. В принципе, все меры, направленные на стимулирование национального экспорта и ограничение импорта, так или иначе выполняют эту задачу.

Существует также ряд специфических методов воздействия на так называемые «невидимые» операции счета текущих операций (услуги, факторные доходы). Среди них можно назвать валютные ограничения (например, ограничение объема вывоза иностранной валюты, разрешенного к вывозу физическими лицами — резидентами данной страны, а также регулирование миграции рабочей силы). Вместе с тем страна может обеспечить более благоприятные условия для иностранных туристов, тем самым увеличивая поступления от туризма.

В средне- и долгосрочном плане регулирование платежного баланса предполагает проведение экономической политики, направленной на сокращение внутреннего спроса путем уменьшения дефицита государственного бюджета, изменения процентных ставок, регулирования объема денежной массы в обращении. Сюда же можно отнести и меры, принимаемые государством, с одной стороны, для привлечения иностранного капитала, а с другой — для ограничения вывоза капитала из страны. Однако, как показывает международный опыт, административные усилия государства по ограничению вывоза капитала из страны далеко не всегда приносят желаемые результаты. В ряде случаев для покрытия дефицита платежного баланса возможно заимствование финансовых ресурсов, например, в МВФ.

В условиях глобализации возросло значение межгосударственного регулирования платежных балансов, которое появилось еще в середине 70-х гг., когда вследствие энергетического кризиса и роста цен на нефть в платежных балансах ряда ведущих капиталистических стран стала ощущаться напряженность.

Эффективность мер по регулированию платежного баланса зависит от конкретной экономической ситуации в той или иной стране. Мировой опыт свидетельствует, что более успешно с трудностями, вызванными нарушениями в платежном балансе, справлялись те страны, которые осуществляли структурные преобразования, результатом которых было улучшение конкурентоспособности национальной экономики. Эта же задача стоит и перед народным хозяйством России.

#### **24.4. ПЛАТЕЖНЫЕ БАЛАНСЫ СТРАН С РАЗВИТОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ И РОССИИ**

Состояние платежных балансов отражает положение дел в экономике конкретной страны и во многом является результатом проводимой экономической политики. Рассмотрим с этой целью платежные балансы ряда стран с развитой рыночной экономикой (табл. 24.1).

Анализ таблицы показывает, что счет текущих операций США в 2001 г. был сведен с большим дефицитом, прежде всего за счет огромного пассивного сальдо во внешнеторговом балансе, что не смогло быть компенсировано положительным сальдо по статьям услуг и факторных доходов. Однако итоговый баланс оказался положительным за счет притока иностранного капитала в форме портфельных инвестиций. В то же время прямые американские инвестиции за границей и прямые инвестиции других государств в США оказались примерно равными.

В отличие от США Япония имела положительное сальдо по счету текущих операций, в основе которого лежит активный внешнеторговый баланс. По статье услуг она имеет отрицательное сальдо, в частности, по причине активного выезда значительного числа японцев за границу в качестве туристов (в отличие от других услуг приезд иностранных туристов считается экспортом). Поскольку Япония активно вывозила капитал в последние десятилетия XX в., а ввозила в гораздо меньших объемах, то имеет значительные нетто-поступления по статье «Факторные доходы». И в 2001 г. значительные прямые инвестиции японских компаний, несмотря на сложное положение в экономике (рост реального ВВП оказался на уровне 0,4%), также существенно превысили прямые инвестиции иностранных компаний в Стране восходящего солнца.

ФРГ, как и Япония, имеет активный торговый баланс. При этом она является второй в мире по объему экспорта. Однако размер положительного сальдо счета текущих операций ФРГ значительно

Таблица 24.1

## Платежный баланс за 2001 г., млрд долл.

	США	Япония	ФРГ	Зона евро
Счет текущих операций	-393,39	87,80	2,44	-17,32
Товары: экспорт, в ценах фоб	721,75	383,59	569,95	924,69
Товары: импорт, в ценах фоб	-1224,98	-313,38	-481,44	-857,42
<i>Торговый баланс</i>	-424,23	70,21	88,51	67,28
Услуги: кредит	276,28	64,52	87,50	290,54
Услуги: дебет	-210,34	-108,25	-138,48	-294,14
<i>Баланс товаров и услуг</i>	-358,29	26,48	37,53	63,68
(Факторные) доходы: кредит	283,76	103,09	105,34	253,34
(Факторные) доходы: дебет	-269,39	-33,87	-116,61	-288,87
<i>Баланс товаров, услуг и факторных доходов</i>	-343,92	95,70	26,27	28,15
Текущие трансферты: кредит	10,47	6,15	15,15	67,78
Текущие трансферты: дебет	-59,94	-14,06	-38,98	-113,25
Счет операций с капиталом	0,83	-2,87	-0,83	8,51
Счет операций с капиталом: кредит	0,83	0,99	1,87	15,25
Счет операций с капиталом: дебет	—	-3,86	-2,70	-6,73
Финансовый счет	386,79	-48,16	-26,28	-37,30
Прямые инвестиции за границей	-127,84	-38,50	-42,75	-231,68
Прямые инвестиции в данной стране	130,80	6,19	31,53	139,83
Портфельные инвестиции: активы	-94,86	-106,79	-115,26	-261,11
Портфельные инвестиции: пассивы	426,06	60,50	114,19	316,70
Финансовые производные инструменты: активы	...	102,79	—	—
Финансовые производные инструменты: пассивы	...	-101,40	5,92	-3,29
Другие инвестиции: активы	-143,54	46,59	-87,06	-227,52
Другие инвестиции: пассивы	195,97	-17,55	67,14	229,76
Чистые ошибки и пропуски	10,70	3,72	19,21	29,22
<i>Итоговый баланс</i>	4,93	40,49	-5,47	-16,89
Резервы	-4,93	-40,49	5,47	16,89

Источник: International Financial Statistics. 2003. July. P. 390, 430, 534, 1000.

меньше, чем у Японии. Основной причиной является отрицательное сальдо по статьям факторных доходов и текущих трансфертов.



Это еще более справедливо в отношении платежного баланса всех стран зоны евро, который стал регулярно публиковать МВФ. В 2001 г. счет текущих операций у всей группы стран зоны евро был сведен с дефицитом. Германия, как и все страны зоны евро в целом, вывозит капитала в форме прямых инвестиций больше, чем ввозит, однако пока это не стало источником нетто-поступлений стран зоны евро по статьям факторных доходов.

В 2001 г. Германия и страны зоны евро имели пассивный баланс, как и в 1998–2000 гг., однако в 2002 г. он был сведен с небольшим положительным сальдо (2,55 млрд долл.).

Источниками сведений о платежном балансе России являются публикации (в том числе электронные) Центрального банка РФ, Госкомстата России и МВФ. Анализ этих публикаций показывает, что имеют место определенные расхождения как в методике представления данных, так и в значениях статистических показателей. Это относится, в частности, к схеме расположения данных об операциях во втором большом разделе платежного баланса — баланса счета операций с капиталом и финансовыми инструментами.

Следует отметить, что в первый период (в середине 90-х гг.) платежный баланс России был неполным, поскольку не учитывались операции российских резидентов с нерезидентами из стран СНГ и ближнего зарубежья. Впоследствии эти операции стали включаться в платежный баланс РФ.

В табл. 24.2 приводятся данные о платежном балансе России за 1999–2002 гг. в том виде, в каком они опубликованы в официальном издании МВФ *International Financial Statistics*.

Анализ платежного баланса России показывает, что, поскольку счет текущих операций в 1999–2002 гг. был положительным, Россия выступала как чистый кредитор. Однако итоговый баланс в 1999 г. был сведен с дефицитом, и только начиная с 2000 г. он стал активным.

Внешнеторговый баланс РФ за счет экспорта, прежде всего нефти и нефтепродуктов, а также природного газа, имеет большое положительное сальдо. По статьям услуг, а также факторных доходов сальдо пассивное. Не оправдались также предположения о возможности роста текущих трансфертов, которые высказывались в начале 90-х гг. Напротив, в последние годы отток ресурсов по этой статье превышает их приток.

Что касается прямых инвестиций, то общий итог довольно скромный. Несмотря на некоторое улучшение инвестиционного

Таблица 24.2

## Платежный баланс России в 2000–2002 гг., млн долл.

	1999	2000	2001	2002
Счет текущих операций	24 611	46 840	34 971	32 805
Товары: экспорт фоб	75 549	105 034	101 887	107 249
Товары: импорт фоб	-39 537	-44 862	-53 765	-60 966
<i>Торговый баланс</i>	36 012	60 172	48 122	46 283
Услуги: кредит	9 071	9 565	10 791	13 038
Услуги: дебет	-13 352	-16 229	-19 223	-22 112
Баланс товаров и услуг	31 731	53 508	36 690	37 209
Доход: кредит	3 878	4 752	6 800	5 655
Доход: дебет	-11 599	-11 491	-10 761	-9 726
<i>Баланс товаров, услуг и дохода</i>	24 010	46 769	35 729	33 138
Текущие переводы: кредит	1 183	808	381	1 271
Текущие переводы: дебет	-582	-737	-1 139	-1 604
Счет операций с капиталом	-326	10 675	-9 376	-12 394
Счет операций с капиталом: кредит	887	11 543	2 127	7 528
Счет операций с капиталом: дебет	-1 213	-868	-11 503	-19 922
Счет операций с финансовыми инструментами	-17 434	-34 435	-4 081	-1 324
Прямые инвестиции за границу	-2 206	-3 177	-2 533	-3 285
Прямые инвестиции в страну	3 309	2 713	2 468	2 422
Портфельные инвестиции: активы	254	-411	76	-795
Портфельные инвестиции: обязательства	-1 881	-12 809	-762	1 893
Производные финансовые инструменты: активы	...	...	...	...
Производные финансовые инструменты: пассивы	...	...	—	...
Другие инвестиции: активы	-13 218	-17 662	81	2 116
Другие инвестиции: пассивы	-3 692	-3 089	-3 441	-3 675
Чистые ошибки и пропуски	-8 555	-9 158	-10 249	-7 523
<i>Итоговый баланс</i>	-1 704	13 922	11 265	11 564
Резервы и другие статьи	1 704	-13 922	-11 265	-11 564

Источник: International Financial Statistics. 2003. July. P. 802.

климата, все же суммарное сальдо прямых инвестиций в 2000–2002 гг. оказалось отрицательным.

В отличие от вышеуказанных стран с развитой рыночной экономикой Россия имеет внушительное сальдо по счету операций с

капиталом. Следует отметить, что в публикациях МВФ содержание этого счета трактуется неоднозначно. В пятом издании Руководства по составлению платежных балансов одним из компонентов данного счета является прощение долгов<sup>1</sup>. И этой позиции придерживается Центральный банк России: «Примерами капитальных трансфертов являются безвозмездная передача прав собственности на основные фонды, прощение долгов»<sup>2</sup>. Однако в публикации МВФ *International Financial Statistics* указывается, что прощение долгов регистрируется в статье «Чрезвычайное финансирование» в подразделе «Резервы»<sup>3</sup>. Судя по величине этого счета в Платежном балансе РФ в него включено и прощение долгов.

Счет операций с финансовыми инструментами в платежном балансе РФ за весь период с 1994 по 2002 г. сводился с пассивным сальдо.

Обращает на себя внимание значительный размер статьи «Чистые ошибки и пропуски». Несомненно, что в некоторой степени в нем отражается неучтенный вывоз капитала из России.

В рассматриваемом периоде (1999–2002) 1999 г. оказался последним, когда Россия имела пассивный платежный баланс. В 2000–2002 гг. активное сальдо баланса составило внушительную сумму.

Учитывая, что экспорт углеводородов превратился в основу платежного баланса РФ, его состояние во многом зависит от уровня цен на мировом рынке на нефть и природный газ. Поэтому кардинальное улучшение платежного баланса России может быть достигнуто только путем преобразования структуры российской экономики, в частности, путем повышения доли наукоемкой продукции, адекватной потребностям информационного общества. Вполне очевидно, что этого нельзя достичь в короткий период времени.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

### 1. Укажите правильный вариант.

В платежном балансе учитываются:

- а) только фактические платежи;
- б) все операции между резидентами и нерезидентами.

<sup>1</sup> Balance of Payments Manual. 5th ed. 1993. P. 102.

<sup>2</sup> См.: Вестник Банка России. 2003. 4 августа. № 43–44 (695–696).

<sup>3</sup> International Financial Statistics. July. 2003. P. xxiii.

**2. Укажите правильный вариант.**

В платежном балансе содержится основных разделов:

- а) два;
- б) три;
- в) четыре.

**3. Укажите правильный вариант.**

При определении понятий «резиденты» и «нерезиденты» составители платежных балансов исходят:

- а) из того, как они определены в национальном валютном законодательстве;
- б) из экономической природы указанных понятий;
- в) из международного права.

**4. Укажите правильный вариант.**

Доходы от иностранного туризма учитываются в следующем подразделе платежного баланса:

- а) услуги;
- б) факторные доходы;
- в) текущие трансферты;
- г) капитальные трансферты.

**5. В платежные балансы статья «Чистые ошибки и пропуски» включается с целью сбалансировать кредитовые и дебетовые статьи. Почему это нужно делать?**

**6. Проанализируйте формы представления платежного баланса в публикациях Банка России (сайт «cbr.ru») и в издании МВФ *International Financial Statistics*. В чем их сходство и различие?**

**7. Рассчитайте величину статьи «Чистые ошибки и пропуски» по следующим данным: счет текущих операций страны А равен 40,0 млрд долл., счет операций с капиталом (–) 2,0 млрд, счет операций с финансовыми инструментами (–) 39,0 млрд, резервные статьи (–) 15 млрд долл.**

## РАЗДЕЛ VII

# МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

## ГЛАВА 25

### СУЩНОСТЬ ПРОЦЕССА МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ. ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

---

---

#### 25.1. СУЩНОСТЬ, ФОРМЫ И ЭТАПЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

В ходе развертывания 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 вступают друг с другом в существенно более 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 выражается в формировании сначала торговых, а затем и экономических группировок и союзов. Процесс такого рода интенсивного экономического сближения 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 сближение, взаимодополнение экономик отдельных стран и постепенное «срастание» их в единое экономическое 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 инфраструктуры 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 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 экономи-

ческой 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.

К началу XXI в. в мире действовало более 80 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 интегрирующихся 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 — одна из наиболее сложных проблем данного этапа.

5. Завершающий этап — *полная экономическая (а также политическая) интеграция*.

На практике пройти четыре первых этапа процесса международной экономической интеграции и перейти к решению задач завершающего этапа удалось лишь *Европейскому экономическому сообществу (ЕЭС — ЕЕС, European Economic Community)* (ныне *Европейский союз, ЕС — European Union, EU*). (Впрочем, расширение состава стран — участниц ЕС и вступление в его состав еще 10 новых стран в мае 2004 г., а затем, в январе 2007 г. — еще двух стран, затрудняет решение этих проблем. В частности, осложнятся проблемы финансирования из единого бюджета ЕС его бедных регионов.)

Характерно, что практически в одно время с ЕЭС (в 1957 г.) в Европе была создана еще одна организация такого же типа — *Евро-*

нейская ассоциация свободной торговли (*EACT — EFTA, European Free Trade Association*), о которых еще в начале 60-х гг. говорили как о «равновеликих» интеграционных объединениях или «сравнимых величинах». Но если ЕЭС действительно удалось пройти все основные этапы процесса международной экономической интеграции, то ЕАСТ «остановилась» на первом этапе — этапе формирования зоны свободной торговли. В результате из семи первоначально входивших в ЕАСТ стран (Австрия, Исландия, Лихтенштейн, Норвегия, Финляндия, Швейцария и Швеция) в этой организации остались лишь четыре (Исландия, Лихтенштейн, Норвегия и Швейцария). Австрия, Финляндия и Швеция с 1991 г. являются членами ЕС.

Учитывая то обстоятельство, что к настоящему времени только ЕС удалось пройти все основные стадии процесса международной экономической интеграции, рассмотрим более подробно практику западноевропейской экономической интеграции.

## **25.2. ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ. ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ**

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 во второй половине 50-х гг. XX в.

В 1957 г. в момент создания Европейского экономического сообщества в него входили шесть стран (Германия, Италия, Франция, Бельгия, Нидерланды и Люксембург). К концу 2007 г. ЕС представлял собой крупнейшее экономическое и политическое интеграционное объединение, в составе которого были 27 европейских государств с населением более 450 млн человек:

- Бельгия, Германия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Франция (страны — родоначальницы ЕС);
- Великобритания, Ирландия и Дания (присоединились к Сообществу в 1973 г.);
- Греция (вступила в Сообщество в 1981 г.);
- Испания и Португалия (имеют членство в Сообществе с 1986 г.);
- Финляндия, Швеция и Австрия (вошли 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.);

- Болгария и Румыния (вошли в состав ЕС в январе 2007 г.).

С расширением ЕС до 27 государств он еще более усиливается в экономическом и политическом отношении. Однако, несмотря на достигнутые успехи, в странах ЕС сохраняются проблемы, например, в некоторых из них значителен уровень безработицы. Актуальными остаются проблемы различий между странами ЕС в уровнях социально-экономического и научно-технического развития, сохранения отсталых и депрессивных районов. Не все страны — члены ЕС входили в состав зоны евро (Экономический и валютный союз). Расширение ЕС до 27 государств не снимает эти проблемы, а в определенной степени их усиливает.

Оценивая ЕС как наиболее успешную интеграционную группировку к началу XXI в., следует подчеркнуть, что процесс становления этого интеграционного объединения занял достаточно продолжительное время. Ему предшествовал подготовительный период. В 1945—1950 гг. США 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. — *Европейское объединение угля и стали (ЕОУС)*, в которое вошли Франция, Германия, Италия и три указанные страны Бенилюкса. Именно эти шесть стран в 1957 г. подписали договор о создании *Европейского экономического сообщества (ЕЭС)*, а также договор о создании *Европейского сообщества по атомной энергии — Евратом*. При этом ЕЭС и Евратом руководил один орган — Комиссия ЕЭС — Евратом. В 1965 г. произошло слияние высшего руководящего органа ЕОУС и Комиссии ЕЭС — Евратом. Были учреждены единый Совет и единая Комиссия Европейских сообществ (этот договор вступил в силу с 1 июля 1967 г.).

На протяжении первых 10 лет своего развития ЕЭС (в составе первых шести 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 согласованию 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. 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 регулируемым валютными курсами, а также с совместной расчетной валютой стран сообщества — ЭКЮ (*ECU — European Currency Unit*). 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»).

Самым главным 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» для национальных экономик) 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 феврале 1986 г. двенадцатью 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 феврале 1992 г., когда в г. Маастрихте (Нидерланды) был согласован *Договор о Европейском союзе (Маастрихтский договор — Maastricht Treaty, Treaty on Monetary and Political Union)*, 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. Вместе с тем 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 ЕС.

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 выполняют требования взаимной адаптации экономических систем — так называемые «критерии конвергенции» или «Маастрихтские стандарты»:

- дефицит государственного бюджета вступающих в ЭВС стран может составлять не более 3% ВВП;

- накопленный государственный долг не должен превышать 60% ВВП;
- уровень инфляции в стране за предшествующие ее вступлению в ЭВС 12 месяцев не должен превышать более чем на 1,5 процентных пункта средний уровень инфляции трех стран ЕС, добившихся самой низкой инфляции;
- соблюдение по крайней мере в течение двух лет установленных пределов курсовых колебаний, обеспечиваемых механизмом валютных курсов Европейской валютной системы (страны, вступающие в ЭВС, в этот период не должны девальвировать по собственной инициативе курс национальной валюты по отношению к валюте любого другого государства — члена ЕС);
- долгосрочные процентные ставки (измеряемые по их уровню за последние 12 месяцев) во вступающей в ЭВС стране не должны более чем на 2 процентных пункта отличаться от среднего уровня этих ставок по крайней мере трех стран ЕС, добившихся наибольшей стабильности этого показателя.

В октябре 1997 г. был подписан *Амстердамский договор*, изменяющий Договор о ЕС, договоры, учреждающие Европейские сообщества, и некоторые относящиеся к ним акты. Фактически Амстердамский договор представлял дополненный и скорректированный вариант Маастрихтского договора. Он подтверждает цели ЕС и дополнен соответствующим разделом, касающимся механизмов осуществления общей политики и политики безопасности.

В декабре 2000 г. был подписан *Ницкий договор*, изменяющий Договор о ЕС, договоры, учреждающие Европейские сообщества, и ряд других, относящихся к ним актов. Этот договор внес определенные изменения в основные принципы и процедуры принятия решений квалифицированным большинством и блокирования их меньшинством. Ницкий договор определил новые квоты для стран — членов ЕС, а также для стран — претендентов в основных органах ЕС — Совете ЕС и Европейском парламенте.

В мае 1998 г. были определены 11 из 15 стран ЕС, которые соответствовали указанным «маастрихтским стандартам», с 1 января 1999 г. ввели общую валюту — евро и начали участвовать в создании 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. В январе 2007 г. в состав зоны евро вошла Словения, и таким образом, ЭВС стал включать 13 стран — членов ЕС.

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 которые приходится более 80% ВВП стран, входящих в ЭВС.

С 1999 г. начала действовать *Европейская система центральных банков (ЕСЦБ)*, а созданный *Европейский центральный банк (ЕЦБ)* начал использовать евро для формирования единой денежной политики стран-участниц. ЕСЦБ также поощряет внедрение евро на мировых 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. национальные валюты были изъяты из обращения и осуществлен полный переход хозяйственного оборота стран-участниц на евро.

К концу 2007 г. Великобритания не присоединилась к зоне евро, и роль мировых финансовых центров постепенно начинает переходить от Лондона к Франкфурту-на-Майне (где располагается ЕЦБ) 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 мог 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 ЕС наиболее развит финансовый рынок Великобритании, однако в начале 2004 г. эта страна не входила в зону евро.

Учитывая отмеченные обстоятельства, в перспективе многое будет зависеть от того, насколько динамично и качественно станет 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 на доллар (одна группа стран) и на евро (другая группа стран). И здесь достаточно сложно прогнозировать усиление влияния зоны евро. В частности, многие аналитики об-

ращают внимание на сравнительно более быстрый рост производства и международной торговли в странах Азии, валюты которых тяготеют к доллару. При этом характерна активизация политики США по взаимодействию со странами организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС).

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 ЕС в образование федеративного типа (что представляет собой задачи уже завершающего этапа международной экономической интеграции). О том, насколько сложно решить проблемы политической консолидации стран ЕС, свидетельствует история *Конституции Европейского союза*, которая была принята странами ЕС в 2004 г., но затем в 2005 г. не была утверждена на национальных референдумах части этих государств (Франции и Нидерландов). В итоге в октябре 2007 г. странами — членами Европейского союза было принято решение вместо Конституции ЕС заключить новое соглашение — так называемый *Договор о реформах*, который лишь вносит дополнения в уже существующие договора ЕС и не требует утверждения на национальных референдумах, а может быть одобрен только парламентами стран — членов ЕС.

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 ЕС за счет новых стран-участниц, а также — в его рамках — расширение ЭВС.

В мае 2004 г. в состав ЕС вошли 10 новых стран-участниц: Венгрия, Латвия, Литва, Польша, Словакия, Словения, Чехия, Эстония, а также Кипр и Мальта. Предпосылкой и основанием для вступления этих стран (прежде всего стран Центральной и Восточной Европы) в ЕС является соответствие их экономик критериям, установленным для стран — кандидатов на вступление в ЕС Европейским советом в Копенгагене в 1993 г. Данные критерии основаны на уже отмечавшихся в данной главе Маастрихтских критериях (стандартах) 1992 г.: дефицит государственного бюджета не должен превышать 3% ВВП; государственный долг не должен пре-



вышать 60% ВВП; рост цен не может превышать более чем на 1,5 процентных пункта динамику цен на потребительские товары в странах-участницах с наименьшими темпами инфляции; размер долгосрочных процентных ставок не должен более чем на 2% превышать соответствующий уровень в странах-участницах с наименьшими процентными ставками; страна, вступающая в ЕС, должна не менее двух лет участвовать в «Механизме обменных курсов — II», предлагающем поддержание курса валюты страны по отношению к евро в пределах  $\pm 15\%$ .

В соответствии с Копенгагенскими критериями вновь вступившие в ЕС государства должны «принять на себя обязательства членства в Экономическом и валютном союзе». Это означает, что на вновь принятые государства, к которым в январе 2007 г. добавились еще и Болгария и Румыния, не распространяется положение о праве свободного выбора участия в ЭВС (в отличие, например, от Дании или Великобритании, являющихся членами ЕС, но не входящих в ЭВС (зону евро)).

Таким образом, поскольку для новых стран — членов ЕС участие в ЭВС становится составной частью их членства в ЕС, то эти страны сразу же после своего вступления должны присоединиться к ЭВС и Европейской системе центральных банков (ЕСЦБ). Однако участие страны в ЭВС и ЕСЦБ не обязательно означает ее автоматическое членство в зоне евро, поскольку для этого страна должна по меньшей мере в течение двух лет продемонстрировать свое соответствие Маастрихтским стандартам, а также выполнить некоторые другие требования для подтверждения устойчивости своего экономического развития.

По истечении 2–3 лет после вступления новых стран в ЕС их центральные банки смогут стать участниками ЕСЦБ. В соответствии с Амстердамским договором (1997), который был принят в развитие Маастрихтского договора, страна-кандидат после вступления в ЕС становится членом зоны евро «с ограниченными правами» или «с изъятиями». Первой из вновь принятых стран возможностью вступления в ЭВС воспользовалась Словения, которая вошла в состав зоны евро в январе 2007 г.

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 2006 г. прихо-

дилось 52,7% внешнеторгового оборота и 70% иностранных инвестиций Российской Федерации).

В 90-е гг. доля европейских валют в обслуживании платежно-расчетных отношений России была относительно невелика (в сравнении с долями этих стран во внешнеторговом обороте). Завершение процесса формирования зоны евро изменяет ситуацию и ведет 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) появилось большее поле для маневра в своей внешнеэкономической и валютной политике. С 1 февраля 2005 г. Банк России официально ввел в качестве операционного ориентира курсовой политики стоимость корзины двух валют — доллара США и евро в соотношении 0,9 долл. и 0,1 евро, а к февралю 2007 г. это соотношение было доведено до 0,55 долл. и 0,45 евро. В валютных резервах РФ возрастает удельный вес евро и постепенно сокращается удельный вес доллара. Кроме того, Правительство России учитывает возрастание роли евро при решении проблем валютной структуры внешних заимствований и внешней торговли (где доля стран ЕС, как уже отмечалось, весьма значительна). В валютных резервах РФ возрастает удельный вес евро и постепенно сокращается удельный вес доллара. Кроме того, 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).

В целом страны — члены зоны евро (а более широко — страны ЕС) заинтересованы в том, чтобы евро укреплял свои позиции в России и других странах СНГ. Действительно, чтобы стать международной валютой в полной мере, евро должен прежде всего утвердиться и упрочить свое положение в качестве общеевропейской валюты. В связи с этим понятно стремление руководителей ЕС всемерно способствовать продвижению евро на российский рынок. Уже в мае 2001 г. на саммите ЕС — Россия европейская сторона обратилась к Президенту РФ В.В. Путину с предложением перевести на евро торгово-экономические отношения между Россией и странами ЕС. В целом очевидно, что постепенное переключение России с доллара на евро было бы очень полезно для ЕС с точки зрения укрепления его позиций в мире и расстановки сил в диалоге «ЕС — США».

Однако в реальной практике проблема состоит в том, что тех регионов мира, где евро в перспективе может рассчитывать на ши-

рокое распространение, относительно немного. Это прежде всего сам ЕС (где имеются страны, еще не вошедшие в зону евро). Это страны Центральной и Восточной Европы — новые члены ЕС. Наконец, это страны Средиземноморья и Северной Африки (исторически длительное время ориентированные на ведущие западноевропейские страны). Поэтому Россия и страны СНГ представляют собой для евро огромную перспективную область. 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 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, расширяя поставки топливно-сырьевых ресурсов из России).

Поэтому в целом и Россия заинтересована в том, чтобы евро был стабильной и надежной валютой. Однако постепенное переключение с доллара на евро (даже в относительно ограниченных масштабах) — это сложный и длительный процесс. России стратегически полезнее диверсифицировать валютную структуру своих официальных резервов, банковских активов и внешнеэкономических операций (также как и диверсифицировать свою внешнюю торговлю в товарном и географическом отношении).

### **25.3. СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА ИНСТИТУТОВ ЕС**

ЕС в настоящее время располагает целой системой институтов, обеспечивающих реализацию процесса международной экономической интеграции. Главными органами ЕС являются:

*Европейский совет* — фактически действует с 1974 г., однако его статус официально был закреплен в 1986 г. Единым европейским актом. В него входят руководители государств и правительств стран ЕС, а также Председатель Европейской комиссии. Европейский совет определяет общие политические ориентиры развития ЕС. В соответствии с регламентом Европейский совет заседает два раза в

год. На этих заседаниях обсуждаются общая ситуация и важнейшие проблемы ЕС, а также общее состояние мировой экономики и политики, определяются приоритетные направления деятельности, принимаются соответствующие программы и решения стратегического характера. Если возникает необходимость, то созываются внеплановые заседания Совета для принятия решений по сложным актуальным проблемам. Принимаемые Европейским советом политические решения затем трансформируются в правовые акты и решения, принимаемые соответствующими институтами ЕС.

*Совет Европейского союза (Совет министров)* является высшим законодательным органом ЕС. Совет обладает правом принятия решений, обеспечивает координацию общей экономической политики государств-членов, осуществляет (совместно с Европарламентом) руководство бюджетом, заключает международные соглашения.

В состав Совета ЕС входят представители стран — членов ЕС в ранге министров национальных правительств. На практике фактически существует более 25 советов, занимающихся конкретными направлениями деятельности ЕС и объединяющих соответствующих министров стран-участниц (например, Совет по транспорту объединяет министров транспорта стран ЕС).

*Европейская комиссия (Комиссия европейских сообществ — КЕС)* — исполнительный орган ЕС, который разрабатывает законодательные предложения ЕС как по собственной инициативе, так и по поручению Европейского парламента или Европейского совета и направляет их в Совет. Комиссия следит за применением законодательных актов, принятых Советом, в случаях нарушений может применять санкции, например передавать соответствующие дела в Суд европейских сообществ.

Кроме того, Комиссия имеет полномочия принимать решения в таких сферах, как сельское хозяйство, торговля, конкуренция, транспорт, функционирование единого внутреннего рынка, защита окружающей среды и т.д., управлять бюджетом и фондами, несет ответственность за бюджетные расходы. 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 осуще-

ствяет контроль за деятельностью Европейской комиссии, других институтов ЕС, утверждает бюджет ЕС и заключает межгосударственные соглашения. С 1979 г. Европарламент избирается прямым голосованием.

*Суд Европейских сообществ (Европейский суд)* — состоял в конце 2007 г. из 27 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 постановлений.

Однако компетенция Суда не распространяется на новые сферы деятельности ЕС, учрежденные Маастрихтским договором (общую внешнюю политику и политику безопасности и сотрудничество стран — членов ЕС в области правосудия и внутренних дел).

В 1989 г. в соответствии с Единым европейским актом для содействия Суду ЕС, был дополнительно учрежден *Суд первой инстанции*. Его компетенцию составляет рассмотрение исков отдельных лиц и компаний против институтов и органов ЕС, споров, связанных с правилами конкуренции, применением антидемпинговых процедур, рассмотрение трудовых споров и др.

Кроме главных органов в ЕС действуют рабочие органы: *Палата аудиторов (Счетная палата)*, *Экономический и социальный комитет* и *Комитет регионов* — консультативные органы, обеспечивающие соблюдение интересов различных экономических и социальных категорий граждан и регионов. Действуют *Европейский инвестиционный банк*, задачей которого является кредитование проектов, связанных со структурным переустройством в странах — членах ЕС; *Европейский инвестиционный фонд*, предоставляющий гарантии по кредитам в основном малым и средним предпринимателям, и наконец *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 *общий 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 террито-

рию 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 того, важным источником единого бюджета ЕС являются отчисления государств-членов, определяемые в соответствии с величиной их ВВП.

## 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 с завершением процесса формирования зоны евро в рамках ЕС и, в свете этого, какие новые проблемы встают перед Россией?
6. Укажите наиболее полное и точное определение интеграции из следующих ниже:

Международная экономическая интеграция — это:

- а) объективный процесс сближения, взаимоприспособления и сращивания хозяйственных механизмов различных стран;
- б) стихийный рыночный процесс сближения, взаимоприспособления и сращивания хозяйственных механизмов различных стран;
- в) сознательно регулируемый процесс сближения, взаимоприспособления и сращивания хозяйственных механизмов различных стран.

7. Укажите верное суждение.

Экономическая интеграция:

- а) в той или иной форме охватывает все страны мира;
- б) в той или иной форме охватывает все регионы мира;
- в) охватывает лишь малое число стран;
- г) охватывает подавляющее большинство стран мира.

8. Укажите наиболее точное суждение.

Таможенный союз — это:

- а) только отмена пошлин во взаимной торговле стран — участниц интеграционной группировки;
- б) установление общих пошлин для импортных товаров из стран, не входящих в таможенный союз;
- в) предоставление льгот во взаимной торговле странами — участницами зоны свободной торговли;
- г) отмена таможенных пошлин на части территории страны, где установлен льготный режим для импортируемых товаров;
- д) установление единых пошлин для импортных товаров из стран, не входящих в таможенный союз;
- е) отмена пошлин во взаимной торговле и установление единого внешнеторгового тарифа и проведение общей внешнеторговой политики.

**9. Укажите верные суждения.**

Зона свободной торговли охватывает на начальном этапе:

- а) практически сферу производства;
- б) практически сферу обмена;
- в) практически сферы производства и обмена в равной степени.

**10. Укажите верное суждение.**

Одно из небольших государств Европы является полноправным членом одной из двух интеграционных группировок в Западной Европе. Это:

- а) Андорра;
- б) Монако;
- в) Люксембург;
- г) Сан-Марино.

## ГЛАВА 26

# СЕВЕРОАМЕРИКАНСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ О СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛЕ И ДРУГИЕ ФОРМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕССА МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

---

В качестве другого примера (в сравнении с ЕС) международной экономической интеграции можно назвать *НАФТА* — *Североамериканское соглашение о свободной торговле (NAFTA, North American Free Trade Agreement)*, которое действует с января 1994 г.

Предпосылки формирования торгового и экономического союза в Северной Америке складывались задолго до официального создания НАФТА. Так, фактически первым официальным шагом в данном направлении послужил принятый в США еще в 1947 г. план Эббота, который имел своей целью поддержку и стимулирование инвестиций корпораций США в экономику Канады. Позднее (в 1959 г.) США и Канадой было заключено соглашение о совместном военном производстве, которое помимо всего привело к внедрению американских военных стандартов в производство военной техники в Канаде.

Собственно движению в направлении создания зоны свободной торговли этих двух стран способствовало заключение в 1965 г. соглашения между США и Канадой о либерализации торговли продукцией автомобилестроения. Понятно, что заключение такого рода соглашения в области автомобилестроения неизбежно способствовало существенной активизации связей предприятий других отраслей, тесно связанных с автомобилестроением.

Развитие же связей в «треугольнике» США, Канада и Мексика стало активизироваться с конца 70-х гг. XX в. Первым шагом в этом направлении стало создание энергетического союза указанных государств. При этом уже в 1979 г. конгрессом США была принята директива в адрес президента США о необходимости в законе о торговых соглашениях рассмотреть перспективы создания Североамериканской зоны свободной торговли.



Исторически подписанию соглашению НАФТА предшествовало подписание в 1988 г. Канадой и США соглашения о свободной торговле этих двух стран (*CUSFTA*). В соответствии с этим соглашением на протяжении 10 лет США и Канада должны были сформировать зону свободной торговли. В 1992 г. было подписано соглашение между США, Канадой и Мексикой о создании Североамериканской зоны свободной торговли.

При этом каждой из стран при создании НАФТА преследовались свои интересы. Для США эти интересы были связаны прежде всего с их общей геополитической стратегией, в экономической области ориентированной на то, чтобы обеспечить свободное движение американских товаров и услуг, свободный доступ для американских инвестиций за рубежом, защиту прав интеллектуальной собственности, рост международной конкурентоспособности американских товаров на основе объединения высоких технологий и инвестиций, имеющихся в США, с дешевой рабочей силой и относительно дешевыми природными ресурсами Канады и Мексики. Результатом этого должны были стать новые региональные сравнительные преимущества. Для Канады подписание соглашения НАФТА было связано не только с сохранением основных положений и преимуществ соглашения *CUSFTA*, но и с созданием условий для свободного доступа своих товаров, услуг и инвестиций на рынок Мексики, а затем — в перспективе — и на развивающиеся рынки стран Латинской Америки. Интересы Мексики были связаны с решением задач завершения экономических реформ и модернизации экономики страны. Как показали последующие события, эти задачи в значительной мере удалось решить. Достаточно сказать, что если раньше, по существу, весь экспорт Мексики был связан с экспортом нефти, то к настоящему времени эта страна является уже нетто-экспортером промышленных товаров. Иными словами, Мексике удалось решить стоящие перед многими странами мира (в том числе, как отмечалось в настоящем учебнике, и России) задачи диверсификации своего экспорта. В рамках переговоров о создании НАФТА Мексика добивалась обеспечения надежного доступа своих товаров на рынок США (что требовало снятия американской стороной соответствующих барьеров — тарифных и нетарифных). Кроме того, перед Мексикой стояли задачи увеличения притока иностранных инвестиций, в том числе речь шла и о фактическом возвращении в страну ранее ушедших из нее капиталов (здесь просматривается прямая аналогия с современной ситуацией в России). Создание благоприятного инвестиционного климата в Мексике

должно было привлечь иностранный капитал не только из США и Канады, но и из третьих стран (вне НАФТА).

Соглашение НАФТА обладает определенной спецификой по сравнению с подписанным в 1957 г. соглашением о создании Европейского экономического сообщества («Общего рынка»), на базе которого сформировался современный ЕС. Дело в том, что это было первое торгово-экономическое соглашение, подписанное, с одной стороны, двумя высокоразвитыми странами (США и Канадой), а с другой — развивающейся страной (какой в момент подписания соглашения была Мексика). Во-вторых, НАФТА можно рассматривать как своего рода «асимметричное» соглашение. В центре экономической «конструкции» этого соглашения оказываются США, а экономическое взаимодействие Канады и Мексики выглядит значительно слабее, чем взаимодействие США и Канады и США и Мексики.

Основными целями соглашения НАФТА были:

- снятие барьеров в торговле и содействие свободному движению товаров и услуг между подписавшими соглашение странами;
- установление справедливых условий конкуренции в рамках зоны свободной торговли;
- существенное увеличение возможностей для инвестирования в странах — членах НАФТА;
- обеспечение защиты прав интеллектуальной собственности в каждой из стран НАФТА;
- выполнение и применение данного соглашения для урегулирования торговых споров;
- в перспективе рассматривалась возможность расширения рамок данного соглашения за счет подключения к нему новых стран-участниц.

Соглашение НАФТА предусматривало программу устранения тарифных барьеров, которая была рассчитана на четыре этапа:

1. Часть барьеров снималась сразу же после подписания соглашения.

2. Вторую группу барьеров должны были снять в течение пяти лет.

3. Барьеры на третью группу товаров предполагалось снять через 10 лет.

4. Оставшуюся часть барьеров намечалось снять через 15 лет с момента действия соглашения (на этом последнем этапе барьеры предполагалось снять для наиболее чувствительных для стран то-

варов: для Мексики это зерно, порошковое молоко и фасоль, для Канады — молочные продукты и птица, для США — фрукты и овощи).

В целом очень важным достижением НАФТА явилось устранение дискриминации в отношении мексиканских товаров на рынках США и Канады, а Мексика в свою очередь отменила импортные лицензии по товарам из США и Канады.

Одной из особенностей НАФТА явилось то, что, несмотря на заявленную в соглашении полную либерализацию торговли, в нем были сделаны определенные исключения. Так, Мексике удалось сохранить ограничения на иностранные инвестиции (на практике — на инвестиции США) в свою нефтяную промышленность. Отметим, что в нефтяной промышленности Мексики до сих пор очень велика роль государства (государство обладает исключительным правом на инвестиции в данную отрасль).

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 были созданы условия для свободного движения товаров, а также услуг, рабочей силы, капиталов. Огромное значение для НАФТА имело включение в соглашение раздела, посвященного торговле услугами. Это было особенно актуально для Мексики, поскольку начиная с 80-х гг. услуги уже составляли более 50% ВВП этой страны, а уровень занятости в этой сфере превышал 60%. НАФТА охватывает все виды услуг (включая и финансовые услуги). Однако при этом было сделано достаточно много исключений по отдельным видам услуг, которые не охватывались соглашением НАФТА. Это касалось авиационных и морских перевозок, инжиниринга, издательского дела, коммерческого образования, рекламы, строительства, туризма, здравоохранения, юридических услуг. По существу, уже к концу 90-х гг. 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 организационные структуры, подобные Комиссии европейских сообществ, Европарламенту, Суду ЕС, Европейскому центральному банку и т.д., хотя определенная институциональная структура в НАФТА существует. Это относится к таким органам НАФТА, как Комиссия по свободной торговле; различные комитеты (по торговле товарами, по торговле сельскохозяйственной продукцией, по санитарному и фитосанитарному контролю; по стандартам; по малому бизнесу; по финансовым услугам); рабочие группы по правилам определения страны происхождения товара, по субсидированию сельского хозяйства, по торговле и конкуренции (всего 30 различных комитетов и рабочих групп). Главным институтом НАФТА является Комиссия по свободной торговле на уровне министров торговли США, Канады и Мексики. Однако принципиальным моментом является то, что в НАФТА, в отличие от ЕС, нет каких-либо наднациональных органов.

В целом же 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 этого соглашения.

В последние годы руководство США предпринимает усилия для распространения принципов НАФТА на все страны Америки и подписания соответствующего соглашения всеми странами этого континента. Речь идет о попытках создания так называемой Американской зоны свободной торговли (*Free Trade Area of the Americas — FТАА*), которая могла бы объединить 34 страны Северной и Южной Америки. На совещании этих 34 стран в 2003 г. было принято решение разработать и принять до января 2005 г. (когда, по проектам, должна начать функционировать *FTAA*) рамочное соглашение, цель которого — очертить минимальный круг достигнутых договоренностей.

Однако к середине 2004 г. эти попытки успеха не имели, хотя в декабре 2003 г. США завершили переговоры с четырьмя странами Центральной Америки (Гватемалой, Никарагуа, Сальвадором и Гондурасом) о создании Центрально-Американской зоны свободной торговли (*Central American Free Trade Agreement — CAFTA*). Как только это соглашение вступит в силу, более 80% потребительских промышленных товаров производства США начнет поставляться в указанные страны беспошлинно. Через 10 лет уже 100% этих то-

варов будет поставляться беспошлинно. Однако беспошлинная торговля сельскохозяйственной продукцией между этими странами начнется только через 18 лет. В то время как США добились того, чтобы центральноамериканские государства открыли доступ к их сектору услуг, сами Соединенные Штаты отказываются полностью либерализовать доступ на свой внутренний рынок сельскохозяйственных товаров. Таким образом, в данном соглашении достаточно отчетливо проявляется политика «двойных стандартов» США по отношению к своим партнерам по переговорам.

Вместе с тем идеи *CAFTA* не были поддержаны Коста-Рикой — наиболее благополучной в экономическом отношении страной Центральной Америки.

США пока отказываются включить в обсуждаемое в рамках проекта *ФТАА* соглашение вопрос об аграрных субсидиях, на чем настаивают их латиноамериканские партнеры по переговорам. Отмена или снижение таких субсидий не отвечает интересам американских производителей и экспортеров сельскохозяйственной продукции. При этом Бразилия и другие латиноамериканские страны хотели бы исключить из переговоров вопросы защиты прав на интеллектуальную собственность, охраны патентов, а также инвестиционных стандартов и норм трудового права. Таким образом, первоначально поставленные США амбициозные задачи формирования Американской зоны свободной торговли пока еще решить не удастся.

Поскольку цель создания *ФТАА* в ближайшей перспективе оказывается труднодостижимой, переговоры теперь будут направлены на заключение двусторонних соглашений о свободной торговле, учитывающих интересы Соединенных Штатов и возможности отдельных стран. (При этом подобные соглашения, естественно, не будут обязательны для всех 34 американских государств, с которыми велись переговоры о создании *ФТАА*.) Инициатива проведения более гибких переговоров исходит от Бразилии, которая не готова в настоящее время заключить всеобъемлющее соглашение о создании Американской зоны свободной торговли. США ведут такие двусторонние переговоры с Перу, Колумбией, Эквадором, Боливией и Панамой. Уже достигнуто такое соглашение с Чили, завершаются переговоры США с Гватемалой, Гондурасом, Сальвадором, Никарагуа и Коста-Рикой. Эти страны надеются, что двусторонние переговоры с США о свободной торговле помогут им решить долговые проблемы (прежде всего в отношении тех же самых США).

В последние годы, учитывая тенденции глобализации мировой экономики, как возможный вариант развития в перспективе рас-

смачивается идея создания зоны свободной торговли на базе ЕС и НАФТА. Однако эти перспективы выглядят в настоящее время весьма туманными, учитывая имеющиеся противоречия между ЕС и США (особенно после завершения формирования зоны евро). Сами руководители ЕС, в свою очередь, в 2004 г. вели переговоры о свободной торговле с торговой группировкой *MERCOSUR*, в состав которой входят Бразилия, Аргентина, Уругвай и Парагвай.

В настоящее время в мировой экономике действуют и другие (помимо ЕС и НАФТА) интеграционные (по крайней мере, по заявленным задачам) и торгово-экономические союзы. Прежде всего обращает внимание своеобразный вариант интеграционного сотрудничества в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР). Именно в этом регионе уже с рубежа 80–90-х гг. наблюдается развертывание интеграционных процессов на региональном и субрегиональном уровнях. При этом на субрегиональном уровне развертывается так называемая «фактическая» интеграция, не основанная на крупномасштабных межгосударственных соглашениях. Эти процессы, следуя терминологии экспертов ЮНКТАД, реализуются в «треугольниках экономического роста» (*economic growth triangles*). К примерам такого рода треугольников можно отнести треугольник в составе Сингапура, малайзийского штата Джохар и индонезийской провинции Риау. По существу, в АТР субрегиональная интеграция превалирует над региональной, поскольку на этом (субрегиональном) уровне в меньшей степени проявляются негативные факторы и меньше разрыв в уровнях экономического развития между участвующими сторонами.

В настоящее время в Азиатско-Тихоокеанском регионе действуют три субрегиональные группировки — в Юго-Восточной Азии — Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН — *AFTA*, *ASEAN Free Trade Area*) и на юге Тихоокеанского бассейна — АНЗСЕРТА (или короче — СЕР, *CER* — *ANZCERTA* — *Australia — New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement*) и Южно-Тихоокеанский Форум (*Pacific Forum*).

АСЕАН в настоящее время объединяет такие страны, как Сингапур, Малайзия, Таиланд, Индонезия, Филиппины (с 1967 г.), Бруней (с 1984 г.), Вьетнам (с 1995 г.), Лаос и Союз Мьянма (с 1997 г.), Камбоджа (с 1998 г.). Начав с формирования зоны преференциальной торговли и сотрудничества в строительстве ряда совместных производственных объектов, страны АСЕАН с 1992 г. приступили к созданию зоны свободной торговли, а с 1998 г. — к формированию Свободной инвестиционной зоны (*ASEAN*

*Investment Area*). Успехи, в целом достигнутые в решении указанных проблем, позволили этим странам принять в 1997 г. стратегический план действий «АСЕАН: взгляд в 2020 г.», в котором были определены стратегические долгосрочные цели организации по формированию общего рынка и введению общерегиональной валюты (таким образом, АСЕАН фактически стремится повторить те этапы процесса международной экономической интеграции, которые ранее были пройдены ЕС).

Зона свободной торговли Австралии и Новой Зеландии начала формироваться почти 40 лет назад — в 1966 г. При этом во взаимной торговле между этими странами были отменены пошлины и количественные ограничения (квотирование). Уже к концу 70-х гг. около 80% взаимной торговли промышленными товарами этих стран осуществлялось на беспошлинной основе. В 1983 г. данными странами было подписано новое соглашение, которое, собственно, и дало этой группировке ее нынешнее название — АНЗСЕРТА. К 1990 г. здесь была сформирована зона свободной торговли товарами и услугами на базе ликвидации пошлин и количественных ограничений, согласования и гармонизации нетарифных барьеров, существенной либерализации взаимной торговли услугами (за исключением сферы телекоммуникаций, финансов и морского транспорта). Позднее был подписан еще ряд соглашений, связанных с обеспечением свободной миграции граждан этих стран на основе гармонизации социальных норм и унификации медицинского страхования. Характерной особенностью АНЗСЕРТА является то, что она стала первой в мире зоной свободной торговли, распространившейся на сельскохозяйственную продукцию и услуги. В перспективе эти страны планируют создание общего рынка, взяв за основу схему и исторический опыт его формирования в ЕС.

Южно-Тихоокеанский Форум (*Pacific Forum*), функционирующий с 1971 г., объединяет 13 малых островных государств и территорий. Главными препятствиями, которые сдерживают развитие эффективного экономического сотрудничества между ними, являются крайне низкий уровень экономического развития этих стран, однотипность и монокультурность экономических структур и экспорта. Этими странами в 1980 г. было подписано соглашение о взаимном региональном торгово-экономическом сотрудничестве с Австралией и Новой Зеландией. На его основе была создана зона преференциальной торговли на невзаимной основе (товары из развивающихся стран Южно-Тихоокеанского Форума, за исключе-

нием сахара, ввозятся на рынки Австралии и Новой Зеландии беспошлинно). В 1999 г. страны Форума приняли решение о формировании зоны свободной торговли в течение 10 лет для товаров и в течение 20 лет — для услуг.

Идеи интеграции на региональном уровне стран АТР стали реализоваться лишь на рубеже 80–90-х гг. В 1989 г. была создана первая межправительственная экономическая организация Форум Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества — АТЭС (*Asia-Pacific Economic Cooperation Forum — APEC*). Она объединяет в настоящее время такие страны, как США, Канада, Япония, Австралия, Новая Зеландия, Республика Корея, Сингапур, Таиланд, Малайзия, Филиппины, Индонезия, Бруней, КНР (включая Сянган), Мексика, Папуа — Новая Гвинея, Чили, Вьетнам, Перу, Россия. Основными целями Форума АТЭС являлись: содействие экономическому росту стран-участниц; развитие и укрепление открытой многосторонней системы в регионе; поощрение взаимной торговли товарами, услугами и трансграничных инвестиций; сокращение ограничений во взаимной торговле в соответствии с нормами ВТО. Помимо того что АТЭС базируется на механизме консультаций и принципов открытого регионализма, недискриминации, здесь присутствует еще и принцип «ВТО плюс», который означает, что программы либерализации и углубления сотрудничества в АТЭС должны не только соответствовать нормам ВТО, но и по возможности опережать по срокам реализацию аналогичных решений ВТО.

Фактически Форум АТЭС представляет собой попытку формирования самой крупной в мире зоны свободной торговли. Но при этом присутствует целый ряд противоречий, осложняющих решение поставленных данной группировкой задач. Это связано прежде всего с сохраняющейся дифференциацией входящих в Форум АТЭС стран с точки зрения социально-экономического и политического развития. В Форуме АТЭС отсутствуют взаимные обязательства, связывающие страны при выполнении принятых ими совместных решений (что делает эту группировку достаточно «аморфным» образованием). Внутри АТЭС существует несколько различных субрегиональных группировок — АСЕАН, НАФТА, АНЗСЕРТА, зоны свободной торговли между Чили и Канадой, Чили и Мексикой.

Наша страна является членом Форума АТЭС с 1998 г. Однако при позитивных аспектах этого участия имеются и определенные негативные стороны данного процесса. Поскольку экономика Рос-



сии (и прежде всего Дальнего Востока и Сибири, наиболее тесно взаимодействующих с другими странами АТР) пока еще не обладает высокой конкурентоспособностью, либерализация взаимной торговли со странами Форума АТЭС и открытие для них российского рынка может привести к вытеснению с него отечественной продукции иностранными фирмами-конкурентами. В связи с этим правительством РФ должны быть разработаны и реализованы продуманные меры по поддержке отечественных производителей при взаимодействии со странами АТЭС и выработана долгосрочная государственная стратегия в этом направлении внешнеэкономической политики.

Попытки реализации процессов международной экономической интеграции предпринимаются и в других регионах мира. Так, например, в Африке они начались еще в 60-е гг. XX в., когда на этом континенте возникло около 40 самых различных международных организаций экономического и финансового профиля. В их числе можно отметить Таможенный и экономический союз стран Центральной Африки (*Customs and Economic Union of Central Africa — CEUCA*), созданный в 1964 г. Габоном, Камеруном, Конго, Центрально-Африканской Республикой и Чадом для формирования общего рынка государств Центральной Африки (синоним названия этой организации — *UDEAC, Union Douaniere et Economique de l'Afrique Centrale — ЮДЕАК*). Были созданы также Совет согласия, объединяющий Бенин, Того, Нигер, Верхнюю Вольту, Берег Слоновой Кости, Восточно-Африканское Сообщество (*East African Community — EAC*), объединяющее Кению, Уганду и Танзанию. В Западной Африке действует Экономическое сообщество западноафриканских стран (*Economic Community of West African States — ECOWAS*). В 1993 г. был подписан договор о преобразовании Зоны преференциальной торговли стран Восточной и Южной Африки в Общий рынок Восточной и Южной Африки. В 1992 г. было создано Сообщество развития Юга Африки, в которое входят 12 стран Африки.

В целом интеграционные процессы на Африканском континенте протекают весьма непросто, что связано прежде всего с крайне низким уровнем развития большинства африканских стран. Поэтому некоторые из них, например страны Северной Африки или страны зоны франка, видят свои перспективы в более активном взаимодействии с развитыми странами, и прежде всего со странами ЕС.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какие цели преследовали США, Канада и Мексика при создании НАФТА?
2. Покажите принципиальные различия в реализации процесса международной экономической интеграции в рамках ЕС и НАФТА.
3. С какими противоречиями связаны попытки создания Зоны свободной торговли Америки?
4. Охарактеризуйте специфику осуществления процессов международной экономической интеграции в Азиатско-Тихоокеанском регионе.
5. В чем состоят принципиальные различия в развертывании интеграционных процессов в ЕС и Форуме АТЭС?
6. Покажите специфику и сложности реализации процессов международной экономической интеграции в Африке.

## ГЛАВА 27

# ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА СТРАН — ЧЛЕНОВ СНГ

---

---

Анализ проблем реализации процессов международной экономической интеграции в современной мировой экономике будет неполным без рассмотрения проблем экономического взаимодействия в рамках СНГ. Вместе с тем это взаимодействие обладает существенной спецификой по сравнению с процессами международной экономической интеграции, протекающими в других интеграционных союзах, группировках и т.д. (прежде всего с международной экономической интеграцией в рамках ЕС). Подобная специфика проистекает из того факта, что эти страны ранее составляли единое государство — СССР, имели единое политическое, экономическое, научно-техническое, социальное, культурное и тому подобное пространство, которое было разрушено, и теперь предпринимаются попытки в совершенно новых условиях и с учетом комплекса связанных с этим противоречий сформировать на новой политической и экономической основе эффективно действующую интеграционную группировку.

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 (которые в мае 2004 г. вошли в состав ЕС). Таким образом, к концу 2007 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. 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 длительное 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 (ближним 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;
- актуальной для Российской Федерации является проблема существенной активизации российского экспорта услуг на экономическом пространстве СНГ — не только транспортных и туристических, но и финансовых, консалтинговых, научно-технических и других высокотехнологичных видов услуг;
- СНГ является «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 нефте- 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 укреп-

ление общего культурного, образовательного, информационного пространства; поддержка русскоязычного населения за рубежом; обеспечение недискриминации, предотвращение 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 трудоспособного 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);
- октябрь 1994 г. — *Соглашение о создании платежного союза*;
- 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;
- октябрь 2007 г. — *Соглашение о создании Таможенного союза Белоруссии, Казахстана и России*.

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). В 2007 г. тремя странами СНГ — Белоруссией, Казахстаном и Россией — было подписано соглашение о создании Таможенного союза.

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 в полной мере не удается.

Проблема состоит в том, что исторически, начиная с 1991 г., произошло «наложение» двух процессов: 1) распада СССР и его негативных последствий 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 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  $\frac{1}{4}$  ВВП нынешних стран СНГ, то в конце 90-х гг. — только  $\frac{1}{10}$ . В 1994–1996 гг. (когда был заключен ряд отмеченных выше важных соглашений) сокращение объемов взаимной торговли стран СНГ несколько уменьшилось, однако затем вновь увеличилось.

В 2000-е гг. торговый оборот России с другими странами СНГ растет, однако их доля во внешней торговле России сокращается. Если в 1996–2000 гг. на страны СНГ приходилось 20,9% внешнеторгового оборота России, то в 2006 г. этот показатель сократился до 14,7% (хотя в стоимостном выражении объем торговли России со странами СНГ увеличился в 2001–2006 гг. в 2,5 раза). В 2000–2006 гг. произошло также уменьшение удельного веса стран СНГ в российской торговле услугами — с 21,4 до 14,7%.

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) (так, по данным Федеральной службы государственной статистики РФ, в 2006 г. прямые накопленные инвестиции в экономику стран СНГ составляли лишь 7,6% общего объема прямых инвестиций РФ за рубежом);
- 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 осуществили рыночные преобразования в экономике, чем другие);
- у многих стран СНГ резко возрос внешний долг по отношению к России, и сокращение этого долга для них очень проблематично;
- внутри Содружества (помимо Союза России и Белоруссии, Евразийского Экономического Сообщества, а также группировки четырех стран (Белоруссии, Казахстана, России и Украины) в рамках Единого экономического пространства) образовались субрегиональные объединения — Центрально-Азиатский союз (Казахстан, Киргизия, Узбекистан.

Таджикистан), группировка ГУАМ (Грузия, Украина, Узбекистан, Азербайджан, Молдавия). Украиной и Молдавией предпринимались попытки создать свой Таможенный союз.

На практике в настоящее время 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). Как уже отмечалось, в рамках Содружества сложились такие межгосударственные объединения, как Союзное государство России и Белоруссии («двойка»), Таможенный союз Белоруссии, ЕврАзЭС, Центрально-Азиатский союз, ГУАМ и др.

Наиболее продвинутой формой интеграции стран СНГ является *Союзное государство Российской Федерации и Республики Беларусь*, договор о создании которого был подписан в декабре 1999 г. Этому договору предшествовало подписание этими странами в 1995 г. Соглашения о Таможенном союзе (к которому затем в период 1995–1999 гг. присоединились Казахстан, Киргизия и Таджикистан). При этом вопросы формирования единого таможенного пространства в целом наиболее успешно решались именно во взаимоотношениях России и Белоруссии.

В апреле 1996 г. был подписан *Договор об образовании Сообщества Белоруссии и России*. В соответствии с ним создавалась новая интеграционная организация со своей системой органов управления, бюджетом, целями и задачами. Однако Сообщество не пре-



тендовало на статус нового государства. Его участники сохраняли свой государственный суверенитет, независимость и территориальную целостность. Однако они обязывались согласовывать свою внешнюю, оборонную политику и решение проблем безопасности. В области экономики Соглашением намечалось создание единого экономического пространства, эффективно функционирующего общего рынка, свободного передвижения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы. В социальной и гуманитарной области Россия и Белоруссия поставили задачи обеспечения равных прав граждан двух стран при получении образования, трудоустройстве, оплате труда, предоставлении других социальных гарантий, введения единых стандартов социальной защиты, обеспечения равных прав физических лиц на приобретение имущества в собственность и др. Был создан Высший Совет Сообщества, Исполнительный комитет, Парламентское Собрание.

Этот Договор об образовании Сообщества Белоруссии и России оказал существенное воздействие на дальнейшее развитие объединительных процессов между Белоруссией и Россией. Им были зафиксированы основные параметры сотрудничества — тесное взаимодействие в сфере политики, экономики, в социальной сфере при сохранении независимой государственности стран-партнеров. Задачи создания единого государства этим договором не рассматривались вообще.

В апреле 1997 г. руководители России и Белоруссии подписали *Договор о Союзе Белоруссии и России*.

И, наконец, в декабре 1999 г. был подписан *Договор о создании Союзного государства Российской Федерации и Республики Беларусь*.

При подписании договора о Союзном государстве Российской Федерации и Республики Беларусь 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 гра-

ницами, 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 (ЕврАзЭС)*, в состав которого вошли Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Россия, Таджикистан. В начале 2006 г. в состав ЕврАзЭС вошел также Узбекистан. ЕврАзЭС было призвано заменить Таможенный союз пяти 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 Сообщества во взаимоотношениях с ВТО и другими международными экономическими организациями;
- создание унифицированной системы таможенного регулирования.

Основная цель ЕврАзЭС — создание единого экономического пространства на территории пяти указанных стран. Принятие решений в ЕврАзЭС осуществляется на основе стандартной международной процедуры: количество голосов каждой страны пропорционально доли средств, внесенных ею в бюджет сообщества, а эти средства, в свою очередь, пропорциональны экономическому потенциалу страны.

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.

По решению Межгосударственного совета в странах — членах Сообщества могут открываться представительства Интеграционного комитета.

В сентябре 2003 г. Белоруссией, Казахстаном, Россией и Украиной было подписано соглашение о формировании Единого экономического пространства (ЕЭП). При этом предполагается обеспечить в перспективе свободу движения в рамках ЕЭП товаров,

услуг, рабочей силы и капиталов. Соглашение предполагает «формирование зоны свободной торговли без изъятий и ограничений, согласование таможенно-тарифной и макроэкономической политики, а также выравнивание цен на энергоносители в странах-участниках». Однако приоритет Евросоюза в интеграционной политике Украины в значительной мере тормозит реализацию проекта формирования ЕЭП. Серьезным обстоятельством, осложняющим развитие экономических отношений России и Украины (а тем более их интеграционного взаимодействия), является несогласованность сроков и условий присоединения каждой из них к Всемирной торговой организации. Украина демонстрирует свою заинтересованность в создании зоны свободной торговли (ЗСТ) и одновременно принципиальную неготовность к участию в формировании таможенного союза на едином экономическом пространстве (который создают Россия, Белоруссия и Казахстан).

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 взаимосвязанных 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 ЕС — более 60%. Реализация возможностей действительного осуществления процесса международной экономической интеграции в рамках СНГ может стать существенным фактором их экономического развития.

Определенным этапом в развитии экономического сотрудничества стран СНГ стал саммит руководителей этих стран в октябре 2007 г. в Душанбе, где была принята Концепция развития СНГ, в которой были сформулированы принципы будущего развития Содружества. Значительное место в данном документе отводится вопросам упорядочения и унификации структур и принципов работы СНГ. При этом в качестве основных направлений деятельности СНГ в рамках экономического сотрудничества были определены прежде всего создание зоны свободной торговли и дальнейшее ее совершенствование согласно принципам ВТО, а также либерализация условий торговли и отмена действующих ограничений, в том числе касающихся импорта сырья и экспорта готовой продукции. Кроме того, были поставлены задачи разработки согласованной линии в использовании энергетических ресурсов и транспортных услуг; развития общих рынков, в первую очередь сельскохозяйственной продукции; многостороннего сотрудничества в области добычи, транспортировки и транзита углеводородов; углубления сотрудничества в области энергетики в целях повышения надежности энергоснабжения и оптимизации использования топливно-энергетических ресурсов. При этом фактом остается является формирование интеграционного ядра Содружества, в качестве которого в настоящее время по существу выступает ЕврАзЭС. Здесь действительно реализуются, а не только прокламируются идеи интеграционного взаимодействия стран СНГ (хотя и в ограниченном формате). Стремление руководства указанных стран Сообщества форсировать переход к более высокому уровню интеграционного взаимодействия в рамках ЕврАзЭС проявилось в подписании в октябре 2007 г. тремя членами Сообщества (Россией, Казахстаном и Белоруссией) соглашения о создании таможенного союза.

Перспективы интеграционного взаимодействия стран СНГ в значительной степени зависят от повышения активности деятельности российских корпораций и банков на экономическом пространстве Содружества. В некоторых случаях отдельные сделки с участием российских компаний по стоимости превосходят официальные данные. Так, по данным Росстата, накопленные инвестиции России в Казахстане на конец 2006 г. составили 45 млн долл., в то время как только одна сделка «Вымпел Кома» по покупке казахского оператора превысила 400 млн долл. Таким образом, статистические расхождения носят нередко кратный характер.

Все большую роль в реализации совместных проектов в регионе СНГ могут играть совместные межгосударственные кредитные

учреждения, и здесь свою существенную роль должно сыграть создание Банка развития стран СНГ. Позитивной оценки заслуживает и учреждение в 2006 г. двустороннего российско-казахстанского Евразийского банка развития (ЕАБР), который будет представлять ресурсы для долгосрочного финансирования проектов, реализуемых как в частном, так и в государственном секторе в рамках стран ЕвразЭС.

## **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ**

- 1. Покажите основные этапы становления СНГ, охарактеризуйте основные принятые при этом договоры и соглашения.**
- 2. В чем причины того, что экономическое взаимодействие государств в рамках СНГ не приобрело в полной мере черты международной экономической интеграции?**
- 3. Укажите верное суждение.**

Зона свободной торговли — это:

  - а) часть территории страны, в которой установлен особый режим хозяйственной деятельности;
  - б) группа стран, которые отменяют таможенные пошлины во взаимной торговле;
  - в) группа стран, которые устанавливают общий тариф по отношению к третьим странам;
  - г) страна/страны, которые отменяют таможенные тарифы.
- 4. Покажите особенности формирования Союзного государства Белоруссии и России на фоне общего процесса экономического взаимодействия в рамках СНГ.**
- 5. Какие страны входят в состав Евразийского экономического сообщества, каковы цели и задачи этой группировки?**
- 6. Какие страны входят в состав Единого экономического пространства, каковы цели создания этой экономической группировки?**

## **РАЗДЕЛ VIII**

# **МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ, ИХ МЕСТО И РОЛЬ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ НАЧАЛА XXI В.**

## **ГЛАВА 28**

### **МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ**

---

---

#### **28.1. МЕСТО МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА**

Мировое хозяйство, имеющее сложную иерархическую структуру, не может развиваться без определенных регулирующих начал. Масштабы национальных экономик и всего мирового хозяйства требуют координации или, по крайней мере, согласования противоречивых интересов его субъектов.

К исходу второго тысячелетия новой эры в мире накоплен немалый опыт разрешения межгосударственных конфликтов в политической и экономической сферах. В ряде случаев он был получен в результате разрушительного противостояния: только в XX в. человечество прошло через две мировые войны, жесткую идеологическую конфронтацию государств с различным общественным строем, результатом чего стали уничтожение значительной части богатства, созданного трудом многих поколений, и непроизводительное использование ограниченных сырьевых, капитальных и трудовых ресурсов, перекосы в развитии экономики.

Тем не менее в целом удалось найти формы организации экономического взаимодействия государств, которые способствуют ускорению экономического роста, увеличению общественного богатства, преодолению доставшегося в наследство от колониального прошлого существенного отставания значительного числа развивающихся стран от экономически развитых. Такие формы созданы прежде всего на двусторонней основе.

Однако мировое хозяйство по определению не может обойтись без регулирующих начал на уровне всего хозяйства, которые принимают различные организационные формы.

Эти формы многообразны. Имеется целый ряд двусторонних и многосторонних соглашений, регулирующих международные экономические отношения. Так, в мае 1992 г. между странами Европейского экономического сообщества и Европейской ассоциацией свободной торговли было подписано и 1 января 1994 г. вошло в силу соглашение о создании Европейского экономического пространства (ЕЭП), основной целью которого являлось создание более благоприятных условий для движения товаров, услуг, рабочей силы и капиталов на экономическом пространстве двух интеграционных группировок.

Важную роль в регулировании мирового хозяйства играют различные международные конференции и совещания. Некоторых из них проводятся нерегулярно, другие обрели более или менее постоянный характер. Кроме того, противоречивая целостность мирового хозяйства предполагает также формирование и развитие устойчивых институциональных форм его организации, важнейшей формой которой являются международные организации, в том числе экономические.

В мире насчитывается значительное число таких организаций. Некоторые из них наделены широкими функциями и действуют на уровне всего мирового хозяйства; деятельность других осуществляется в отдельных сферах мирового хозяйства (например, в валютной или внешнеторговой); третьи объединяют страны, принадлежащие к той или иной группе, например к промышленно развитым или развивающимся. Целый ряд международных экономических организаций создан по отраслевому принципу (в качестве примера можно назвать организацию стран — экспортеров нефти ОПЕК).

Имеется также ряд особых международных экономических организаций, представляющих собой, по сути дела, интеграционные группировки. К ним относится, например, Европейский Союз, Европейская ассоциация свободной торговли, Меркосур (*Mercosur*), Евразийское экономическое сообщество и др. Этот тип международных организаций уже рассматривался в соответствующих главах настоящего учебника.

Хотя большинство международных экономических организаций не участвует непосредственно в производстве товаров или услуг, их роль в регулировании рыночных отношений в последние годы

существенно возросла, поскольку переход мировой экономики в новое качество — глобализацию — объективно требует усиления регулирующих начал.

Географически деятельность международных экономических организаций может охватывать как все мировое экономическое пространство, так и его отдельные регионы. В этой связи международные экономические организации можно подразделять на *универсальные и региональные*.

Проблемы мирового хозяйства, перспективы его развития также являются предметом исследования целого ряда неформальных организаций, объединяющих ученых-специалистов различных стран. Не являясь, строго говоря, чисто экономическими организациями, они тем не менее оказывают серьезное воздействие на разработку экономической политики.

Развитие международных экономических отношений, которое в конце XX в. приобрело более динамичный характер, самым непосредственным образом воздействует и на всю систему международных экономических организаций, являющихся одним из опорных элементов мирового хозяйства.

Конечно, в мире, основанном на рыночных (капиталистических) формах хозяйствования, невозможно обеспечить подлинное равенство всех участников рынка. Это справедливо как для отдельных производителей, так и для отдельных стран и государств. Именно это служит одним из аргументов против участия в тех или иных международных экономических организациях. Однако такая позиция фактически резко сужает возможности обеспечения национальных экономических интересов, ибо, во-первых, в одиночку сложнее противостоять коллективно вырабатываемому подходу, а во-вторых, страна лишается возможности влиять на принятие решений, от которых может во многом зависеть благополучие ее граждан. Необходимо усвоить простое, проверенное жизнью правило: каждое государство отстаивает свои экономические интересы, поэтому принятие решений есть результат компромисса, который далеко не всегда приносит одинаковую выгоду всем его сторонам.

Центральное место в институциональной структуре современного мирового хозяйства занимают органы и организации, входящие в систему ООН.



## 28.2. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ООН

*ООН (United Nations — UN / United Nations Organisation — UNO)* как наиболее универсальная международная организация включает в себя целый ряд органов и международных организаций.

Экономические вопросы занимают видное место в деятельности *Генеральной Ассамблеи (ГА — GA, General Assembly)* ООН, наиболее представительного органа этой наиболее авторитетной международной организации.

В «Декларации тысячелетия», принятой в сентябре 2000 г., государства — члены ООН определили «Цели в области развития на пороге тысячелетия» (*Millennium Development Goals*), главной из которых является необходимость сокращения масштабов бедности во всех ее проявлениях. Цели в области развития были разработаны на основе соглашений и резолюций международных конференций, организованных ООН в течение 90-х гг. XX в.

На 58-й сессии Генеральной Ассамблеи (2003) обсуждались важнейшие вопросы мировой экономики, в том числе предложение о начале переговоров по глобальному экономическому сотрудничеству, ход реализации «Четвертого десятилетия развития ООН», различные аспекты устойчивого развития и др.

Экономические проблемы регулярно освещаются в докладах Генерального секретаря ООН. В качестве примера можно привести доклад о состоянии и перспективах развития международной финансовой системы, представленный 57-й сессии ГА на основе резолюции 56/181 от 21 декабря 2001 г.

В этом докладе, в частности, отмечается, что в 1997–2001 гг. имел место чистый отток финансовых ресурсов из развивающихся государств, хотя в наименее развитые страны имел место небольшой чистый приток. В докладе Генерального секретаря содержится призыв увеличить размеры «официальной помощи развитию». Однако основное внимание уделено реформированию международной финансовой системы, необходимость которого стала очевидной уже в конце XX в.

Главным органом ООН, координирующим всю экономическую, социальную и культурную деятельность этой организации, является *Экономический и социальный совет (ЭКОСОС — ECOSOC, Economic and Social Council)*. В его компетенцию входят также гуманитарные проблемы.

Совет состоит из 54 членов, которые избираются Генеральной Ассамблеей ООН на трехлетний период. Треть членов переизби-

рается каждый год. В Совете установлены следующие нормы представительства: Азия — 11, Африка — 14, Восточная Европа — 6, Западная Европа — 13, Латинская Америка — 10. Заседания Совета проходят поочередно в Нью-Йорке и Женеве.

Решения в ЭКОСОС принимаются простым большинством голосов, каждый член Совета имеет один голос, и ни одна страна-член не имеет права вето.

ЭКОСОС состоит из трех сессионных комитетов: Первого (экономического); Второго (социального); Третьего (по программам и сотрудничеству). Все члены Совета входят в каждый из этих комитетов.

В составе Совета имеется ряд функциональных комиссий и постоянных комитетов, а также экспертных органов.

ЭКОСОС подотчетны 5 региональных комиссий 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), Экономическая и социальная комиссия для Западной Азии (Бейрут, Ливан).

Региональные экономические комиссии занимаются изучением экономических и социальных проблем соответствующих регионов и выработкой рекомендаций, а также осуществляют функции исследовательского, консультативного и информационно-аналитического характера.

Так, *Европейская экономическая комиссия (ЕЭК, Экономическая комиссия для Европы — Economic Commission for Europe, ECE)*, созданная ЭКОСОС в 1947 г., ставит своей главной целью укрепление сотрудничества между европейскими государствами-членами. ЕЭК ведет экономические исследования аналитического характера по общим проблемам, состоянию окружающей среды и жилищных условий, статистике, устойчивому энергоснабжению, торговле, промышленности и развитию предпринимательства, по проблемам лесного комплекса и транспорта.

В 1964 г. году Генеральная Ассамблея ООН учредила *Конференцию ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД, United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD)*. Штаб-квартира ЮНКТАД находится в Женеве. Число членов организации превышает 190. Эта организация была призвана рассматривать весь комплекс вопросов, связанных с международной торговлей и развитием, включая принципы обмена и торговли сырьевыми и промышлен-

ными товарами, финансирование проектов развития, вопросы внешней задолженности, передачи технологии развивающимся странам. Значительное внимание ЮНКТАД уделяла положению наименее развитых стран.

ЮНКТАД взаимодействует как с правительствами стран-членов, так и с различными органами ООН, неправительственными организациями, представителями частного капитала, научно-исследовательскими институтами и университетами в различных странах мира. Хотя ее решения не носят обязательного характера, они играют большую роль в формировании мирового общественного мнения, которое вынуждены учитывать и государственные органы. В целом деятельность ЮНКТАД способствует развитию международной торговли путем налаживания равноправного сотрудничества между государствами.

ЮНКТАД стала одним из важных международных экономических форумов, рекомендации и решения которого оказали существенное воздействие на мировую торговлю. Однако возникновение ВТО потребовало уточнения сферы и направлений деятельности ЮНКТАД. На IX сессии этой организации, проходившей в 1996 г., было решено, что ЮНКТАД следует сохранить как орган Генеральной Ассамблеи ООН по вопросам торговли и развития. Ее задачей останется освещение происходящих в мировой экономике изменений в их связи с торговлей, инвестициями, технологией, услугами и развитием. При этом она будет сотрудничать и координировать свою деятельность с ВТО и другими многосторонними учреждениями.

На X сессии ЮНКТАД в 2000 г. (Бангкок, Таиланд) была подтверждена роль этой организации в процессе интегрирования экономики развивающихся стран во всемирное хозяйство и в мировую торговую систему на здоровых и равноправных началах.

ЮНКТАД публикует целый ряд исследований, получивших мировое признание, в частности *Handbook of Trade and Development Statistics*, *World Investment Report*.

В 166 странах мира осуществляет деятельность *Программа развития ООН (ПРООН, United Nations Development Programme, UNDP)*. ПРООН учреждена в 1965 г. Штаб-квартира организации — в Нью-Йорке.

Основная задача этой организации определена как содействие странам в приобщении к знаниям и мировому опыту развития с целью улучшения социально-экономического положения.

В настоящее время ПРООН координирует усилия, направленные на реализацию ориентиров развития, которые были опреде-

лены ООН на третье тысячелетие, в частности снижение вдвое уровня бедности к 2015 г.

ПРООН составляет и ежегодно публикует Доклад о развитии человека (*Human Development Report*), который стал заметным явлением среди публикаций международных организаций. Одним из главных показателей докладов о развитии человека служит «индекс развития человека» (*Human Development Index*), в котором обобщаются данные о трех основных показателях: а) продолжительность жизни здорового человека; б) уровень образования и в) уровень жизни.

Несмотря на определенную условность методики его расчета, он позволяет сопоставлять и до некоторой степени сравнивать уровни развития стран не только с точки зрения валового внутреннего продукта, но и по более широкому кругу социально-экономических показателей.

Экономический и социальный совет осуществляет согласование деятельности 18 специализированных учреждений ООН (табл. 28.1).

Таблица 28.1

**Специализированные учреждения ООН**

Название на русском языке	Название на английском языке	Год создания или учреждения	Местоположение
Международная организация труда, МОТ	<i>International Labour Organization, ILO</i>	1919	Женева
Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций, ФАО	<i>Food and Agriculture Organization of the United Nations, FAO</i>	1945	Рим
Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры, ЮНЕСКО	<i>United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization, UNESCO</i>	1945	Париж
Всемирная организация здравоохранения, ВОЗ	<i>World Health Organization, WHO</i>	1948	Женева
Группа Всемирного банка	<i>World Bank Group</i>		
Международный банк реконструкции и развития, МБРР	<i>International Bank for Reconstruction and Development, IBRD</i>	1946	Вашингтон
Международная ассоциация развития, МАП	<i>International Development Association, IDA</i>	1960	Вашингтон

Название на русском языке	Название на английском языке	Год создания или учреждения	Местоположение
Международная финансовая корпорация, МФК	<i>International Finance Corporation, IFC</i>	1956	Вашингтон
Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям, МИГА	<i>Multilateral Investment Guarantee Agency, MIGA</i>	1988	Вашингтон
Международный центр по урегулированию инвестиционных споров, МЦУИС	<i>International Center for Settlement of Investment Disputes, ICSID</i>	1966	Вашингтон
Международный валютный фонд, МВФ	<i>International Monetary Fund, IMF</i>	1945	Вашингтон
Международная организация гражданской авиации, ИКАО	<i>International Civil Aviation Organization, ICAO</i>	1944	Монреаль
Всемирный почтовый союз, ВПС	<i>Universal Postal Union, UPU</i>	1874	Берн
Международный союз электросвязи, МСЭ	<i>International Telecommunication Union, ITU</i>	1865	Женева
Всемирная метеорологическая организация, ВМО	<i>World Meteorological Organization, WMO</i>	1951	Женева
Международная морская организация, ИМО	<i>International Maritime Organization, IMO</i>	1959	Лондон
Всемирная организация интеллектуальной собственности, ВОИС	<i>World Intellectual Property Organization, WIPO</i>	1970	Женева
Международный фонд сельскохозяйственного развития, МФСР	<i>International Fund for Agricultural Development, IFAD</i>	1977	Рим
Организация Объединенных Наций по промышленному развитию, ЮНИДО	<i>United Nations Industrial Development Organization, UNIDO</i>	1966	Вена

Рассмотрим деятельность некоторых специализированных учреждений ООН, играющих заметную роль в международных экономических отношениях.

Как видно из таблицы, некоторые международные организации появились значительно раньше, чем ООН, и лишь много позже получили статус специализированных учреждений. К их числу от-

носится, в частности, *Международная организация труда (МОТ)*, ставшая первым специализированным учреждением, связанным с ООН, в 1946 г.

МОТ осуществляет разработку международной политики и программ в области трудовых отношений, принимает международные трудовые стандарты, способствует их принятию странами-членами, оказывает содействие в организации профессиональной подготовки и обучения.

МОТ имеет уникальный характер: в подготовке решений на равных условиях участвуют представители правительств, трудящихся и предпринимателей. Главный орган МОТ — Международная конференция труда, где каждая страна представлена четырьмя делегатами (два от правительства и по одному от трудящихся и предпринимателей), созывается не реже одного раза в год (обычно в июне в Женеве). Каждый делегат голосует индивидуально. Поэтому делегаты от трудящихся и предпринимателей могут голосовать против позиции, занимаемой делегатами от правительства, а также друг против друга.

Одним из самых крупных специализированных учреждений ООН является *Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО)*, призванная решать задачи повышения уровня обеспеченности продовольствием, совершенствования условий жизни сельского населения, увеличения производительности труда в сельском хозяйстве. Число членов ФАО на середину 2003 г. — 183 государства (почти все страны — члены ООН). Коллективным членом ФАО является также ЕС.

ФАО осуществляет мониторинг мирового сельского, лесного и рыбного хозяйства. В последние годы организация уделяет повышенное внимание проблемам обеспечения долговременного устойчивого развития сельского хозяйства, увеличения производства продовольствия и обеспечения продовольственной безопасности с учетом требований сохранения окружающей среды.

ФАО ежегодно публикует статистические ежегодники, в том числе о состоянии сельскохозяйственного производства и торговли сельскохозяйственной продукцией. Наиболее известным является ежегодный Доклад о состоянии продовольствия и сельского хозяйства (*The State of Food and Agriculture, SOFA*). Большой объем сведений о состоянии сельского хозяйства в различных странах содержится в базе данных на сайте организации.

*Организация ООН по промышленному развитию (ЮНИДО)* статус специализированного учреждения ООН получила в 1985 г. Число членов организации на середину 2003 г. — 171.

Как явствует из названия, ЮНИДО призвана оказывать содействие развивающимся странам и странам с переходной экономикой в реализации программ индустриализации и укрепления их промышленного потенциала. В последнее время организация также ставит своей целью способствовать укреплению позиций вышеуказанных стран в условиях усиления конкуренции в глобальной экономике.

Основные усилия ЮНИДО направлены на мобилизацию знаний, навыков, информации и технологии для создания новых рабочих мест, конкурентоспособной экономики и экологически безопасного и устойчивого экологического развития. Все это должно способствовать сокращению масштабов бедности в мире.

Деятельность ЮНИДО осуществляется в виде: а) интегрированных (комплексных) программ; б) отдельных проектов. Интегрированные программы представляют собой различные сочетания из имеющихся 8 модулей. Отдельные проекты охватывают 1 или 2 модуля.

Основным источником средств на осуществление проектов по линии ЮНИДО является Программа развития ООН. Однако определенная часть средств поступает в виде взносов стран-членов и спонсорской помощи.

В сфере атомной энергетики широкую известность приобрела деятельность *Международного агентства по атомной энергии (МАГАТЭ, International Atomic Energy Agency)*, основанного в 1957 г. как автономного учреждения под эгидой ООН. Штаб-квартира МАГАТЭ в Вене. Агентство превратилось в центральный межправительственный орган научного и технического сотрудничества в области использования ядерной энергии. В последние годы значение МАГАТЭ возросло в связи с увеличением числа ядерных программ в различных странах мира.

В мировой финансово-банковской сфере видное место занимают специализированные учреждения ООН — МВФ и организации, входящие в Группу Всемирного банка.

### **28.3. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ ФОНД**

*Международный валютный фонд (МВФ — International Monetary Fund, IMF)* создан по решению Бреттон-Вудской конференции 1944 г. Членами МВФ могут быть только государства (184

на середину 2003 г.). МВФ, являясь универсальной валютно-финансовой организацией, входит в систему ООН, но полностью автономен в своих действиях.

Основными целями учреждения МВФ являлись стимулирование международного валютного сотрудничества, достижение стабильности валютных курсов и упорядочение валютных режимов, оказание помощи в создании многосторонней системы расчетов по текущим операциям между государствами-членами, а также в устранении валютных ограничений, препятствующих росту мировой торговли. Кроме того, новая организация должна была способствовать процессу расширения и сбалансированного роста международной торговли, экономическому росту и повышению занятости. В случае возникновения затруднений с платежным балансом предусматривалось оказание на временной основе финансовой помощи.

Несмотря на развал в 70-х гг. Бреттон-Вудской и становление Ямайской валютной системы, МВФ в целом не только сохранил свои позиции, но в определенном смысле даже упрочил свое положение, хотя и подвергался во многом обоснованной критике в первую очередь за то, что при разработке программ для той или иной страны не всегда должным образом учитывал ее особенности.

В определенном смысле МВФ представляет собой уникальную организацию. Государства, обращающиеся за помощью в МВФ при возникновении финансовых сложностей, должны согласовать с Фондом программу оздоровления экономики и обязаны в случае ее принятия и оказания помощи со стороны Фонда ее выполнять. При невыполнении обязательств Фонд может (временно или окончательно) прекратить представление финансовых ресурсов, в чем не раз убеждались члены МВФ, в том числе и Россия.

Важность реализации достигнутых с МВФ договоренностей проявляется и в том, что целый ряд других международных организаций в своих взаимоотношениях с заемщиками или должниками ориентируется на их договоренности именно с МВФ, поскольку в мировой экономике нет органа, который бы отслеживал ход осуществления принятых программ и мог применить санкции в случае их невыполнения.

Капитал МВФ представляет собой сумму взносов (так называемых квот) всех его членов. В настоящее время она превышает 210 млрд специальных прав заимствования (СДР — *Special Drawing Rights*), введенных в 1969 г. Квота каждого нового члена в СДР



определяется индивидуально с помощью ряда математических формул.

Государство, вступающее в МВФ, выплачивает часть своего взноса по квоте в виде резервных активов (иностранной валюты, приемлемой для МВФ, или СДР), а остальную часть — в собственной валюте. Поскольку далеко не все страны — члены МВФ имеют сильные валюты, то на практике ресурсная база фонда существенно меньше, чем это может показаться на первый взгляд.

Одна единица СДР рассчитывается на основе корзины, состоящей из четырех наиболее распространенных в международных платежах валют — доллара США (45%), евро (29%), японской иены (15%) и английского фунта стерлингов (11%). Как видно, доминирующее положение в корзине СДР, вступившей в силу с 1 января 2001 г., занимает доллар США. Однако поскольку удельный вес валют пересчитывается, как правило, один раз в 5 лет, то не исключено, что при следующем пересмотре валют удельный вес евро может несколько увеличиться. Это произойдет, если евро займет более прочные позиции в мировой валютной системе.

От величины квоты зависят: а) число голосов, которое имеет страна в МВФ; б) максимальный объем ресурсов, которые страна может получить от Фонда; в) доля страны при распределении СДР; г) порядок представительства в органах управления.

Число голосов, которое имеет член МВФ, рассчитывается следующим образом: к базовым 250 голосам добавляется один голос на каждые 100 тыс. СДР квоты. Поскольку квоты членов Фонда далеко не одинаковы, число голосов также разное. Наибольшая квота (17,46%), а следовательно, и наибольшее число голосов (17,14%), у США. При изменении квот меняется и число голосов, которыми располагает член Фонда.

Самые важные решения в МВФ требуют для принятия 85% голосов. Отсюда следует, что США могут их блокировать единолично. Однако и страны ЕС также обладают блокирующим числом голосов. Развивающиеся страны в принципе обладают такой же возможностью, но в отличие от ЕС им труднее согласовывать свои позиции. При принятии менее важных решений необходимо большинство в 70% голосов, все остальные решения требуют простого большинства.

По сложившейся традиции директором-распорядителем МВФ является негражданин США (обычно европеец).

Ресурсы МВФ формируются в основном за счет квот, однако в случае необходимости МВФ может получать дополнительные ре-

сурсы на основе постоянно действующего соглашения о займах с официальными кредиторами. В принципе, Фонд может заимствовать средства и на частных рынках, однако этого на практике никогда не делалось.

При возникновении серьезных финансовых затруднений страна может обратиться в Фонд за помощью. МВФ не выступает инициатором предоставления ресурсов своим членам для решения финансовых затруднений.

Кредиты Фонда предоставляются как в рамках краткосрочных договоренностей (так называемые кредиты стэнд-бай) для преодоления трудностей урегулирования платежного баланса, носящих временный или циклический характер, так и в рамках среднесрочных договоренностей о расширенном кредитовании. Однако в большинстве случаев страна, обращающаяся за помощью, должна, во-первых, доказать действительную потребность в ресурсах Фонда, а во-вторых, обосновать программу стабилизации или реформирования экономики, чтобы Фонд мог убедиться в том, что «трудности урегулирования платежного баланса государства-члена будут преодолены в разумные сроки»<sup>1</sup>. При этом страна должна согласовать с МВФ программу проведения мер, направленных на структурную перестройку экономики и разработку и проведение экономической политики, способной в приемлемые сроки обеспечить достижение стабильного экономического роста страны.

В последние годы МВФ усилил внимание к проблемам менее развитых стран. С этой целью был осуществлен ряд изменений в механизме предоставления ресурсов этим странам. Кроме того, в 1996 г. МВФ и Всемирный банк выступили с Инициативой в отношении бедных стран с высоким уровнем задолженности, в основном стран Африки. Предусматривается проведение согласованных действий по снижению внешней задолженности этих стран до экономически приемлемого уровня.

#### 28.4. ГРУППА ВСЕМИРНОГО БАНКА

Ядром группы является *Международный банк реконструкции и развития* — МБРР (*International Bank for Reconstruction and Development, IBRD*), который вместе со своим филиалом — *Международной ассоциацией развития* образует так называемый Всемирный (Мировой) банк. В группу Всемирного банка помимо двух

---

<sup>1</sup> Финансовая организация и деятельность МВФ. Вашингтон: МВФ, 2001. С. 44.

вышеназванных организаций входят также Международная финансовая корпорация, Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям и Международный центр по урегулированию инвестиционных споров.

Членом МБРР может быть только страна, вступившая в МВФ. Число членов МБРР на середину 2003 г. — 184. Общий объем ресурсов, предоставленных с момента начала операций, — 371 млрд долл. США, в том числе в 2002 финансовом году 11,5 млрд. Кредиты банка выдаются в разных валютах в зависимости от потребности заемщика.

В конце 90-х гг. в деятельности МБРР произошли серьезные изменения. Стремясь соответствовать своему лозунгу «Наша мечта — мир без бедности», МБРР стал уделять значительно большее внимание проблемам развивающихся стран. Банк поддерживает усилия, направленные на достижение устойчивого развития, посредством предоставления займов и гарантий, а также оказанием консультативных услуг.

В 90-х гг. в адрес МБРР было высказано немало критических замечаний, которые сводились в основном к тому, что некоторые проекты, осуществленные с помощью ресурсов Банка, нанесли ущерб окружающей среде. Банк также упрекали в том, что он не предпринимает усилий для развития частного сектора.

В целом МБРР проводит достаточно успешные банковские операции и в качестве позитивного достижения отмечает, что начиная с 1948 г. всегда получал чистую прибыль.

Хотя уставный капитал МБРР превышает 189,5 млрд долл. США, однако оплаченный капитал составляет только около 11,5 млрд долл. Поэтому МБРР является регулярным заемщиком на международных рынках капитала. Устав Банка не предполагает разовых или периодических обязательных взносов в капитал банка.

Число голосов, которое имеет тот или иной член МБРР, определяется его долей в уставном капитале банка. Самый крупный акционер МБРР — США (16,87% акций и 16,41% голосов). Япония имеет 8,08% акций и 7,87% голосов. Россия вступила в МБРР в 1992 г. (2,85% акций и 2,79% голосов). Президент МБРР избирается от США.

В связи с изменением приоритетов сократилась доля кредитных ресурсов, выделяемых МБРР на развитие энергетики и добывающей промышленности, и возросло значение таких секторов экономики, как государственное управление и финансы. Банк выделяет значительные средства на борьбу с эпидемией ВИЧ/СПИД.

Переориентация деятельности МБРР на развивающиеся страны вызвала необходимость создания особой организации, которая могла бы предоставлять финансовые ресурсы на льготных условиях: не все развивающиеся страны имели возможность брать кредиты в МБРР или в МФК по действовавшим в тот период процентным ставкам. Эту задачу и должна была выполнить созданная в 1960 г. *Международная ассоциация развития (МАР — International Development Association, IDA)*, которая предоставляет кредиты в основном странам, которые по классификации ООН относятся к числу развивающихся.

Совокупный объем кредитования МАР за 1960–2002 гг. составил 135 млрд долл. МАР предоставляет беспроцентные кредиты на длительные сроки — 35–40 лет, при этом льготный период составляет 10 лет.

Во Всемирном банке используются два критерия, на основании которых страна имеет право получать финансовые ресурсы от МБРР или МАР. Первый (основной) критерий устанавливает верхнее значение душевого национального дохода (НД). На 2003 г. этот показатель определен в объеме 875 долл. США (по фактически достигнутому уровню НД в 2001 г.). Вторым критерием — степень кредитоспособности страны. Поэтому в исключительных случаях МАР может временно выделять ресурсы странам, душевой НД в которых выше уровня, определенного для данного года, но которые не в состоянии брать кредиты в МБРР по причине слабой кредитоспособности. При этом такие страны должны проводить активную политику реструктуризации экономики. Исключение также сделано для некоторых небольших островных государств.

Таким образом, ряд стран имеет право получать ресурсы только от МБРР, другие страны — только от МАР (65 стран по итогам 2002 финансового года). Есть также небольшая группа государств, которые могут получать кредиты от обеих организаций.

Однако критерий кредитоспособности в отдельных случаях оказывается решающим. Так, Украина, где душевой доход в 2001 г., по данным МБРР, равнялся 710 долл., имеет право получать ресурсы только от МБРР, а Азербайджан и Узбекистан (душевой доход в 2001 г. 650 и 560 долл. США соответственно) — частично от МБРР и частично от МАР.

Основная часть финансовых средств МАР поступает в виде добровольных взносов государств-членов в рамках кампаний по сбору добровольных пожертвований от государств-членов. В июле 2002 г. в Лондоне были успешно завершены переговоры о 13-м пополне-

нии ресурсов МАР. Общая сумма, которую предполагается израсходовать в течение трех лет (начиная с 1 июля 2002 г.), составит 18 млрд СДР (около 23 млрд долл. США). При этом предполагается проводить мониторинг результатов осуществляемых на средства МАР программ. Некоторую часть средств МАР получает за счет возврата ранее выданных кредитов, а также из бюджета МБРР.

Сто семьдесят пять государств являются членами *Международной финансовой корпорации (МФК — International Finance Corporation, IFC)*. В 2002 финансовом году финансовые обязательства МФК составили свыше 3 млрд долл. (204 объекта в 75 странах). Портфель обязательств — 21,6 млрд долл. США (в том числе 6,5 млрд долл. США в виде синдицированных кредитов).

МФК ставит своей целью содействие экономическому развитию путем оказания поддержки частному сектору. Поэтому она инвестирует средства в жизнеспособные частные предприятия в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, а также предоставляет своим клиентам долгосрочные кредиты, гарантии, оказывает им консультативные услуги. МФК инвестирует в проекты, осуществляемые в тех регионах и секторах, где ощущается недостаток частных инвестиций. Особенностью участия МФК в том или ином инвестиционном проекте является то, что она не принимает государственных гарантий, однако может оказать содействие в осуществлении проекта, в котором государство имеет некоторую долю собственности, если создаваемое предприятие будет осуществлять свою деятельность на коммерческой основе. МФК не может инвестировать в предприятие частного сектора в развивающейся стране более половины капитала предприятия или быть самым крупным акционером частного предприятия.

*Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям (МАГИ, или МИГА — Multilateral Investment Guarantee Agency, MIGA)* за период своей деятельности выдало гарантий на общую сумму 10,6 млрд долл. США, в том числе на 1,36 млрд долл. в 2002 финансовом году.

МИГА предоставляет иностранным инвесторам гарантии от убытков, связанных с некоммерческими рисками. Кроме того, оно оказывает техническую помощь в распространении информации о возможностях для инвестирования средств. Агентство также оказывает посреднические услуги в урегулировании споров, связанных с инвестициями.

Общее число инвестиционных споров, принятых к рассмотрению *Международным центром по урегулированию инвестиционных*

сводов (МЦУИС — *International Center for Settlement of Investment Disputes, ICSID*) с 1966 г., достигло 103. В 2002 финансовом году их число составило 16.

МЦУИС обеспечивает международные механизмы урегулирования и разрешения инвестиционных споров в арбитражном порядке, тем самым содействуя улучшению инвестиционного климата и привлечению иностранных инвестиций. Авторитет Центра достаточно высок, и многие международные соглашения об инвестициях содержат ссылки на арбитражное разбирательство именно в МЦУИС. Центр занимается также исследовательской работой и публикацией материалов по вопросам арбитражного права и законодательства, регулирующего иностранные инвестиции.

## 28.5. РЕГИОНАЛЬНЫЕ (МНОГОСТОРОННИЕ) БАНКИ РАЗВИТИЯ

Определенную роль в мировой экономике играют *региональные банки развития* (Азиатский, Африканский, Межамериканский), а также Европейский инвестиционный банк, Европейский банк реконструкции и развития, Исламский банк развития и др. (табл. 28.2). Иногда их называют многосторонними банками развития (*multilateral development banks*). Такое название позволяет относить к подобным банкам и Всемирный банк. Однако деятельность Всемирного банка охватывает большинство стран мира, в то время как региональные банки развития действуют на определенной территории. Европейский инвестиционный банк имеет специфику, поскольку является кредитным учреждением ЕС. В качестве обязательного условия вступления в Исламский банк развития предъявляется требование членства в Организации Исламская кон-

Таблица 28.2

Основные региональные (многосторонние) банки развития

	Официальное название банка	Год создания (начала деятельности)	Местоположение
1	Азиатский банк развития	1966	Манила (Филиппины)
2	Африканский банк развития	1967	Абиджан (Кот д'Ивуар)
3	Европейский банк реконструкции и развития	1991	Пондон (Великобритания)
4	Европейский инвестиционный банк	1958	Люксембург
5	Межамериканский банк развития	1959 (1960)	Вашингтон (США)
6	Исламский банк развития	1975	Джидда (Саудовская Аравия)

ференция, однако банк может создавать специальные фонды, в том числе фонды поддержки мусульманских общин в странах, не являющихся членами банка.

Первым собственно региональным банком развития стал *Межамериканский банк развития (МаБР)*, созданный по инициативе латиноамериканских стран. В настоящее время это самый крупный региональный инвестор в странах Латинской Америки и Карибского бассейна. Считается, что другие региональные банки развития образованы по типу МаБР.

На середину 2003 г. членами МаБР являлись 46 государств, в том числе 26 латиноамериканских стран («страны-заемщики») и 20 стран с развитой рыночной экономикой (США, Япония, Канада, 16 европейских стран и Израиль), которые не могут брать кредиты в МаБР.

Капитал МаБР составляет 101 млрд долл. США, в том числе оплаченный 4,3%. Как и во Всемирном банке, доли стран в капитале МаБР неодинаковы. Все латиноамериканские страны имеют 50%, США — 30, Япония — 5, Канада — 4%. Поэтому неодинаково и число голосов, которыми располагают страны.

Высшим административным органом в МаБР является Совет управляющих (по одному от каждой страны — члена банка). Операциями банка руководит Совет исполнительных директоров (14 директоров). Текущее управление осуществляют президент (по традиции — представитель латиноамериканской страны) и исполнительный вице-президент (по традиции — представитель США). Президент банка председательствует на заседаниях Совета исполнительных директоров, но не имеет права голоса, кроме случаев, когда голоса «за» и «против» распределяются поровну.

В период 1961–2000 гг. общий объем выданных банком кредитов превысил 106 млрд долл. США, а суммарная стоимость проектов, реализованных с помощью ресурсов банка, составила свыше 263 млрд долл.

Оплаченная часть выпущенного капитала, а также привлечение средств с международных рынков капитала позволяют МаБР ежегодно выдавать кредиты на сумму 8,5 млрд долл. Заемщиками банка являются как государственные, так и частные предприятия. Учитывая изменение потребностей стран региона, приоритетными для банка в последние годы стали проекты, позволяющие повышать конкурентоспособность национальных экономик, уменьшать масштабы бедности, способствовать росту социального равенства, стимулировать модернизацию государства и реформи-

рование экономики, упрочивать интеграционные тенденции в странах региона.

МаБР предоставляет кредиты как на обычных, рыночных условиях (на срок от 15 до 25 лет), так и на льготных условиях из Фонда специальных операций (на срок 40 лет из расчета 2% годовых, льготный период — 10 лет). Условия кредитов и гарантий частному сектору обговариваются для каждого конкретного проекта.

В странах Азиатского региона осуществляет операции *Азиатский банк развития (АзБР)* (61 страна-член по состоянию на конец декабря 2002 г.), в том числе 44 из стран региона и 15 европейских государств, а также США и Канада. Все среднеазиатские республики бывшего СССР, а также Азербайджан были приняты в члены банка. Доля стран региона в капитале банка (47,2 млрд долл.) составляет около 63,5% (30,0 млрд долл.). Крупнейшими акционерами АзБР являются Япония и США (по 15,8% акций). Оплаченный капитал банка — 3,3 млрд долл. США.

Высший административный орган в АзБР — Совет управляющих (по одному от каждой страны — члена банка).

За период с 1966 по 2001 г. АзБР выдал кредитов на общую сумму свыше 93 млрд долл.

На Африканском континенте действует учрежденный в 1964 г. *Африканский банк развития (АфБР)* (штаб-квартира — в столице Кот-д'Ивуара Абиджане). Членами банка (по состоянию на 1 января 2000 г.) являются 53 африканские страны и 24 неафриканских государства, расположенные в Азии, Европе, Северной и Южной Америке.

АфБР является ядром группы, куда также входят Африканский фонд развития (АФР) (кредитование на льготных условиях) и Трастовый фонд Нигерии.

Вся финансовая отчетность АфБР выражается в счетных единицах (с.е., *units of account*). Начиная с 1977 г. счетная единица АфБР была приравнена к 1 СДР (счетной единице МВФ).

Первоначальный уставный капитал (250 млн с.е.) был неоднократно увеличен. В мае 1998 г. Совет управляющих банка принял решение о пятом увеличении уставного капитала до 21,87 млрд с.е. Доля африканских стран — членов банка после увеличения составляет около 60%, остальных стран-членов — 40%.

В соответствии с Уставом банка каждая страна-член имеет 625 базовых голосов плюс дополнительно один голос на каждую акцию, выпущенную по подписке и приобретенную страной-членом. Наибольшее число голосов (8,7%) имеет Нигерия.



В последние годы существенно изменилась кредитная политика АфБР. Если раньше (примерно до середины 80-х гг.) более половины ресурсов было направлено на осуществление инфраструктурных проектов, то далее банк стал уделять больше внимание кредитованию мелкого и среднего предпринимательства. В конце 90-х гг. приоритетным становится кредитование развития сельского хозяйства и сельских районов, объектов социальной инфраструктуры, поскольку прогресс указанных сфер имеет большое значение для уменьшения масштабов бедности на континенте.

За период с 1967 по 2002 г. группа АфБР предоставила кредитов на общую сумму около 31,5 млрд с.е., том числе около 61% за счет ресурсов собственно банка и 38,5% на льготных условиях по линии АФР.

В 27 государствах Восточной, Центральной Европы и бывшего СССР осуществляет операции *Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР — The European Bank for Reconstruction and Development, EBRD)*, совладельцами которого стали 60 стран, в том числе Россия, а также две международные организации — Европейское экономическое сообщество (ныне Европейский союз) и Европейский инвестиционный банк. Членами ЕБРР является также ряд неевропейских государств. В отличие от МБРР доли стран — членов ЕБРР в капитале ЕБРР распределены более равномерно. Ни одна из стран не имеет свыше 15% капитала, а следовательно, и более 15% голосов.

Основная задача, которую призван решать ЕБРР, определена как оказание содействия странам в переходе к рыночной экономике. Банк работает в основном с частными, но также и с государственными компаниями.

Первоначальный капитал был увеличен вдвое и ныне составляет 20 млрд евро. Финансовые ресурсы банка помимо уставного капитала формируются за счет заимствований на международных рынках капиталов. Банк не использует уставный капитал непосредственно для выдачи кредитов. Имея высокий кредитный рейтинг, ЕБРР на достаточно выгодных условиях выступает крупным заемщиком на мировых рынках капиталов.

ЕБРР стал самым крупным единичным инвестором в регионе своих операций. Банк выделяет кредитные ресурсы преимущественно частным предприятиям. Им накоплен значительный опыт проектного финансирования.

Особенностью деятельности ЕБРР является то, что он имеет право осуществлять операции только в тех странах, которые при-

вержены принципам демократии. Другая особенность состоит в том, что при оценке проектов банк уделяет повышенное внимание их экологической составляющей.

ЕБРР может предоставлять кредиты на развитие предприятий и участвовать в их капитале. Значительная часть ресурсов выделяется в виде синдицированных кредитов.

В 1958 г. начал свою деятельность как финансовый институт Европейского экономического сообщества (ныне Европейского союза) *Европейский инвестиционный банк* — ЕИБ (Люксембург). Все государства ЕС являются акционерами ЕИБ. Величина подписки на капитал определялась в зависимости от удельного веса экономики той или иной страны в ВВП этой интеграционной группировки. Доля четырех самых крупных государств (Великобритании, Италии, Германии и Франции) составляет по 17,8 млрд евро.

Суммарный уставный капитал ЕИБ составляет 100 млрд евро, в том числе оплаченный — 6 млрд. В настоящее время за счет собственных резервов банка осуществляется увеличение капитала до 150 млрд евро, что позволит увеличить объем ежегодно выдаваемых кредитов (35 млрд евро в 2002 г.). В дополнение к собственным ресурсам ЕИБ мобилизует значительные ресурсы на международных рынках капиталов.

В 2000 г. с целью поддержки малого и среднего бизнеса ЕИБ создал *Европейский инвестиционный фонд*, в котором является основным акционером (50%).

Хотя основной географический регион, в котором ЕИБ осуществляет свою операционную деятельность, — государства ЕС, банк также предоставляет кредиты другим европейским странам, а также странам, расположенным в других регионах.

В соответствии с решением конференции министров финансов мусульманских стран в 1975 г. приступил к операциям *Исламский банк развития* (54 страны-члена). Официальной целью его деятельности является содействие экономическому развитию и социальному прогрессу стран-членов и мусульманских общин. Основным условием для вступления в банк является членство в Организации Исламская конференция.

Капитал банка составляет 6 млрд исламских динаров (1 динар равен 1 СДР). Самая большая доля (около четверти) принадлежит Саудовской Аравии.

ИБР действует в соответствии с исламскими принципами 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 промышленных и сельскохозяйственных объектов, принимает участие в финансировании предприятий в виде соглашений о разделе прибыли, а также получает доход от участия в совместных прибыльных операциях. Определенное место в деятельности банка занимают лизинговые операции.

Значительно более скромными по сравнению с другими региональными банками являются возможности *Черноморского банка торговли и развития* — ЧБТР (приступил к операционной деятельности с 1 июля 1999 г.). Банк учрежден 11 государствами Организации черноморского экономического сотрудничества с целью ускорения экономического развития и стимулирования экономического сотрудничества между странами — членами банка. Капитал ЧБТР составляет 1 млрд СДР (доля России 16,5%). Для осуществления своей деятельности банк может привлекать ресурсы с международных рынков капитала.

## **28.6. ДРУГИЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ**

В состав влиятельной *Организации экономического сотрудничества и развития* (ОЭСР — *The Organization for Economic Co-operation and Development, OECD*) входят 30 государств, главным образом с развитой рыночной экономикой (в основном европейские страны, США, Япония и др.), а также некоторые развивающиеся страны и ряд стран с переходной экономикой в Восточной и Центральной Европе. ОЭСР (штаб-квартира — в Париже) создана в 1961 г. по инициативе США. Условием вступления в ОЭСР является приверженность страны принципам демократии и рыночной экономики. Государства — члены ОЭСР производят 2/3 мирового валового продукта.

ОЭСР более всего известна социально-экономическими исследованиями и публикациями (около 250 новых публикаций в год). Она имеет одну из самых мощных баз статистических данных. ОЭСР активно сотрудничает примерно с 70 странами мира, неправительственными и общественными организациями и играет важную роль в выработке рекомендаций по вопросам, решение которых требует заключения многосторонних соглашений.

Высшим органом в ОЭСР является Совет, в который входят представители всех стран-членов, а также Европейской комиссии. Основная исследовательская работа осуществляется в различных

комитетах (около 200). Годовой бюджет ОЭСР составляет примерно 200 млн долл. и формируется за счет взносов государств-членов. Размер взноса зависит от величины ВВП страны. Поэтому больше других в бюджет ОЭСР вносят США, а также Япония. С согласия Совета государства-члены могут также выделять дополнительные средства на осуществление той или иной программы научных исследований. В бюджете ОЭСР не предусматривается выделение средств странам или организациям.

В последние годы предметом исследований экспертов ОЭСР все более становятся проблемы развивающихся стран и стран с переходной экономикой, в частности глобализация и устойчивое развитие.

С ОЭСР связана деятельность *Международного энергетического агентства (МЭА — International Energy Agency, IEA)*, которое было создано в 1974 г. после начала энергетического кризиса. Членами МЭА являются 26 стран. Целью деятельности МЭА стало принятие совместных действий в условиях возникновения чрезвычайных ситуаций с поставками нефти. Страны — члены МЭА согласились обмениваться информацией, координировать энергетическую политику и сотрудничать в разработке программ рационального использования энергии.

С 1919 г. осуществляет деятельность *Международная торговая палата (МТП — International Chamber of Commerce, ICC)*, местонахождение секретариата организации — 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.

В 1946 г. в Лондоне была учреждена *Международная организация по стандартизации (ИСО — International Standardization Organization, ISO)*. 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.

С 1923 г. в энергетической сфере осуществляется деятельность неправительственной организации — *Всемирного (Мирового) энергетического совета (ВЭС — World Energy Council, WEC)*. Штаб-квар-

тира Совета находится в Лондоне. В его состав входят свыше 90 национальных комитетов.

ВЭС ставит своей целью стимулировать обеспечение устойчивости снабжения и потребления всех форм энергии для достижения наибольшего полезного эффекта. Бюджет организации складывается из взносов национальных энергетических комитетов.

Главным событием в деятельности ВЭС являются Мировые энергетические конгрессы. Конгрессы дают возможность анализа состояния и перспектив развития мировой энергетики в ближайшей и более отдаленной перспективе. Широко известны исследования специалистов ВЭС по проблемам обеспечения энергией в первой четверти XXI в.

Особую роль в мировой финансово-банковской сфере играет *Банк международных расчетов (БМР — Bank for International Settlements, BIS)*, находящийся в Базеле (Швейцария).

Целями банка являются содействие сотрудничеству центральных банков, создание благоприятных условий для международных финансовых операций. Банк также призван выступать в роли доверенного лица или агента по проведению международных финансовых расчетов своих членов.

В последние годы в деятельности БМР произошли серьезные изменения. Было существенно расширено представительство центральных банков за счет принятия в члены БМР центральных банков ряда стран Европы (в том числе ЦБ РФ), Азии и Латинской Америки. Было прекращено участие частных акционеров в капитале банка. Счетная единица — золотой франк — в 2003 г. была заменена специальными правами заимствования МВФ (ныне капитал БМР составляет 3 млрд СДР).

Ряд международных экономических организаций был создан развивающимися странами. Наибольшую известность получила образованная в 1960 г. *Организация стран — экспортеров нефти (ОПЕК — Organization of Petroleum Exporting Countries, OPEC)*. В 70-х гг. XX в. она добилась крупных успехов, в дальнейшем ее значение в силу ряда причин ослабло, но и в настоящее время она по-прежнему остается важнейшим производителем и поставщиком нефти и нефтепродуктов на мировой рынок.

Характерной особенностью мирового экономического развития является возрастание роли неформальных экономических организаций, в частности *Давосского экономического форума, Парижского и Лондонского клубов кредиторов*. Членами Парижского клуба могут быть только государства-кредиторы, в то время как Лондонский

клуб объединяет частные банки. Обе организации созданы для рассмотрения вопросов урегулирования внешней задолженности государств. Широко известными начиная с середины 70-х гг. стали исследования, проводимые под эгидой *Римского клуба*, объединяющего ведущих экономистов мира, которые в своих совместных аналитических докладах дают прогнозные оценки будущего развития мировой экономики.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

### 1. Укажите верные суждения.

Специализированными учреждениями ООН являются:

- а) Международное агентство по атомной энергии;
- б) Европейский банк реконструкции и развития;
- в) Международный валютный фонд;
- г) Организация ООН по промышленному развитию;
- д) Международная организация труда;
- е) Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН.

### 2. Укажите верные суждения.

Следующие организации расположены в:

- Конференция ООН по торговле и развитию — а) Вена, б) Женева, в) Рим;  
Организация ООН по промышленному развитию — а) Париж, б) Нью-Йорк,  
в) Вена;  
МВФ — а) Нью-Йорк, б) Вашингтон;  
ЕБРР — а) Париж, б) Франкфурт, в) Лондон.

### 3. Укажите верные суждения.

Ныне действующая корзина СДР включает:

- а) доллар США;
- б) швейцарский франк;
- в) японскую иену;
- г) евро;
- д) фунт стерлингов;
- е) канадский доллар.

### 4. Укажите верные суждения.

Самые важные решения в МВФ принимаются:

- а) простым большинством голосов;
- б) большинством в 70%;
- в) большинством в 85%;
- г) достижением консенсуса.

**5. Укажите верные суждения.**

В систему ООН входят:

- а) Межамериканский банк развития;
- б) МБРР;
- в) ЕБРР;
- г) Исламский банк развития;
- д) Международная финансовая корпорация.

**6. Укажите верные суждения.**

Средства для развития Международная ассоциация развития получает в основном:

- а) за счет обязательных взносов стран-членов;
- б) за счет добровольных взносов стран-членов;
- в) путем заимствования на мировом рынке ссудных капиталов;
- г) за счет возврата ранее выданных кредитов;
- д) из бюджета МБРР.

**7. Укажите верные суждения.**

США имеют достаточное число голосов в МВФ, чтобы блокировать все решения, принятие которых требует большинства голосов (в%):

- а) 70; б) 75; в) 80; г) 85; д) 90.

**8. Укажите верные суждения.**

Членами ОЭСР являются:

- а) только страны с развитой рыночной экономикой;
- б) некоторые страны с переходной экономикой;
- в) некоторые развивающиеся страны;
- г) некоторые государства бывшего СССР.

**9. Укажите верные суждения.**

- а) ЕБРР входит в систему ООН;
- б) распределение голосов в ЕБРР такое же, как во Всемирном банке;
- в) ЕБРР не может предоставлять кредиты для осуществления проектов в странах, в которых попираются принципы демократии;
- г) при рассмотрении проектов ЕБРР учитывает только их финансовую сторону.

**10. ОЭСР — это:**

- а) Организация экономического и социального развития;
- б) Организация экономического и социального роста;
- в) Организация экономического сотрудничества и роста;
- г) Организация экономического сотрудничества и развития.

**11. ОЭСР находится в:**

- а) Нью-Йорке;
- б) Лондоне;

- в) Токио;
- г) Риме;
- д) Париже.

**12. Укажите верные суждения.**

Члены ЕБРР — это:

- а) только государства;
- б) только европейские государства;
- в) в большинстве своем европейские государства.



## РАЗДЕЛ IX

### ТЕОРИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

#### ГЛАВА 29

#### ТРАДИЦИОННЫЕ ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ И МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА

---

Теоретические взгляды ученых, исследующих развитие мирового хозяйства, с одной стороны, всегда отражали те качественные, существенные изменения, которые в ходе этого развития происходили. С другой стороны, некоторым из них удавалось давать достаточно определенные и точные прогнозы тех тенденций и направлений в развитии мирового хозяйства, которые реализовались в будущем. Поэтому одновременно с развитием мирового хозяйства изменялась и экономическая теория, анализирующая это развитие и дающая свои прогнозные оценки развития в будущем. Отечественная экономическая наука сыграла при этом важную роль. Однако задачей настоящей главы является рассмотрение теоретических взглядов тех зарубежных ученых-экономистов, которые внесли наиболее существенный вклад в развитие теории мирового хозяйства.

Поскольку наиболее «старой» и традиционной формой международных экономических отношений, зародившейся и получившей свое развитие ранее других форм международных экономических отношений, является международная торговля товарами, то естественно, что объектом внимания первых исследователей развития мирового хозяйства стала именно международная торговля. Первые исследования формировавшегося мирового хозяйства были посвящены проблемам выгоды, рациональности международной торговли и тем преимуществам, которые ее участники могли бы в ходе торговли получить.

Одним из первых исследователей указанных проблем стал английский экономист *Адам Смит (Smith)* (1723—1790), который в своем главном сочинении «Исследование о природе и причинах

богатства народов» (1776) сформулировал ряд фундаментальных положений, положенных в основу *теории абсолютных преимуществ*. Именно теоретические взгляды А. Смита послужили основой дальнейшего развития экономической теории, обосновывающей необходимость развития свободной торговли между странами (либерализации международной торговли).

Суть развиваемых А. Смитом положений об абсолютных преимуществах в международной торговле состоит в том, что различные страны обладают разной (конкретной для каждой из них) способностью производить те или иные товары с меньшими затратами, чем в других странах. При этом сравниваются затраты труда на производство продукции, предназначенной для экспорта, и той продукции, которая может быть заменена импортом. Здесь внешняя торговля становится эффективной в ситуации, когда затраты на производство продукции, предназначенной для экспорта с целью последующей закупки за рубежом определенного количества товаров, ниже, чем на изготовление тех же товаров в своей собственной стране.

Таким образом, за рубежом экономически целесообразно приобретать не только те товары, которые в силу объективных условий не производятся в данной стране (например, добыча топливно-энергетических и сырьевых ресурсов, тех или иных видов продовольствия), но и те товары, которые создаются в данной стране, но производство которых сопровождается большими издержками, чем в других странах. Исходя из этого положения А. Смит полагал, что все страны должны в своей внешней торговле ориентироваться на присущие им абсолютные преимущества в производстве конкретных товаров, т.е. экспортировать те товары, затраты на производство которых в этих странах ниже, чем в других, и напротив импортировать те товары, затраты на производство которых в них больше, чем в других странах. Данная система, полагал А. Смит, экономически выгодна всем участвующим в международной торговле странам. В результате такой экономической политики (наращивания производства и экспорта в тех отраслях, где данная страна располагает абсолютными преимуществами, и сокращения производства и наращивания импорта по товарам, абсолютными преимуществами по которым обладают другие страны) будет формироваться и развиваться система международного разделения труда на основе принципов абсолютных преимуществ.

Недостатками теории А. Смита были ее статичность (фиксировалась данная ситуация в производстве и внешней торговле), огра-

ничество исследователем числа субъектов международной торговли до небольшого числа стран (что, впрочем, было естественно для середины XVIII в.). А. Смитом не учитывались различия в качестве труда и национальных уровнях заработной платы работников в сравниваемых странах, не учитывался фактор транспортных издержек. Кроме того, данная теория не давала ответа на вопрос о том, что делать в данной ситуации странам, не располагающим абсолютными преимуществами в производстве товаров.

Определенные ответы на часть из этих вопросов были даны в *теории сравнительных преимуществ (или сравнительных издержек производства)* английского экономиста *Давида Рикардо (Ricardo)* (1772–1823). В своей главной теоретической работе «Начала политической экономии и налогового обложения» (1819), основываясь на понятии так называемого сравнительного или относительного преимущества при производстве товаров, он обосновал положение о том, что даже если какая-то одна страна обладает абсолютными преимуществами в производстве всех товаров, то и для других стран сохраняется выгодность внешней торговли — эти страны должны специализироваться на экспорте продукции, в производстве которой их абсолютные «непреимущества» являются минимальными. Таким образом, формулируется положение не об абсолютных, а об относительных преимуществах.

Ориентация на относительные преимущества и развивающаяся на ее основе специализация стран на производстве тех видов продукции, по которым они обладают относительными преимуществами, ведет согласно теории Д. Рикардо к перераспределению труда в пользу соответствующих отраслей и к суммарному росту производимой продукции. Следует подчеркнуть, что выводы Д. Рикардо имели не только большое теоретическое, но и существенное прикладное, практическое значение, поскольку своей теорией он стремился обосновать либерализацию международной торговли без каких-либо ограничений.

Свое дальнейшее развитие теория сравнительных преимуществ (сравнительных издержек) Д. Рикардо получила в работах *Джона Ст. Милля*. Основываясь на положениях теории Д. Рикардо, он значительно развил и дополнил ее и, по существу, создал достаточно целостную теорию внешней торговли. В частности, он обратил внимание на следующую существенную проблему, возникающую при развитии внешнеторговых отношений между странами. В своем анализе Д. Рикардо исходил из того обстоятельства, что продукт данной страны в ситуации, когда она специализируется на его вы-

пуске, будет полностью реализовываться в другой стране, которая, в свою очередь, специализируется на производстве другого продукта, полагая, что прирост его выпуска будет также реализован в первой стране. По мнению Дж. Ст. Милля, такое положение складывается не всегда. Действительно, одна страна, свертывая производство одного продукта, концентрируя капитал и рабочую силу на производстве другого продукта и рассчитывая реализовать этот продукт за рубежом, сможет осуществить это, в то время как другая страна окажется не в состоянии сделать подобное. Возможна ситуация, когда спрос на товар второй страны будет расти в меньшей степени, чем будет снижаться цена на него. В таком случае всю продукцию данного товара второй страны, предназначенную для реализации за рубежом, придется продавать по более низкой цене, что уменьшит ее экономический выигрыш от внешней торговли. Первая же страна в данной ситуации, напротив, оказывается в еще более выгодном положении.

Анализ данной проблемы в более широком контексте, учитывая фактор изменений в спросе на товар на мировом рынке, позволяет прийти к заключению, что при международной специализации страны на производстве товара, имеющего достаточно ограниченный спрос, ее положение на мировом рынке может оказаться сложным, а возможности данной страны получать выигрыш от внешней торговли оказываются весьма ограниченными.

Значение теорий А. Смита и Д. Рикардо даже в начале XXI в. трудно переоценить, поскольку сами идеи преимуществ — сначала у А. Смита (абсолютные преимущества), а затем в еще большей степени у Д. Рикардо (относительные преимущества), на которых основывается международный обмен товарами, носят универсальный характер. В значительной мере все последующие теории международной торговли основывались на развитии положений указанных теорий сравнительных преимуществ с учетом тех новых условий, которые объективно возникали в ходе развития международной торговли.

Теория относительных преимуществ Д. Рикардо была несомненным шагом вперед с точки зрения развития положений теории А. Смита. Однако в ней были свои собственные недостатки. В частности, она основывалась на оценке и учете лишь одного фактора производства — труда, в то время как не учитывались такие факторы, как капитал и земля. Кроме того, теория Д. Рикардо не давала ответа на вопрос о природе относительных преимуществ.

Учитывая то, что теория сравнительных издержек (сравнительных преимуществ) Д. Рикардо явилась обоснованием политики свободной торговли (фритредерства), которая была весьма выгодна в тот период Великобритании, занимавшей ведущие позиции в мировой производстве и мировой торговле, то она не могла не подвергаться критике со стороны представителей экономической школы тех стран, которые были менее конкурентоспособны, чем Великобритания.

В частности, одним из критиков фритредерства и защитником политики протекционизма в международной торговле был немецкий экономист *Ф. Лист* (*List*), который обоснованно отмечал, что в теории А. Смита — Д. Рикардо не учитывается факт неравномерности экономического развития отдельных стран. В ситуации неограниченной либерализации международной торговли, как доказывал в своей основной работе «Национальная система политической экономии» (1841) *Ф. Лист*, это ведет к консервации во многих странах мира только аграрного производства и ограничивает их возможности в развитии промышленного производства. Результатом становится резкое снижение уровня жизни населения этих стран.

*Ф. Лист* развил выдвинутую в эти годы А. Гамильтоном (США) и *Ф. Ферье* (Франция) идею так называемого «воспитательного протекционизма», в основе которого лежали активное вмешательство государства в экономику и защита национального производства до тех пор, пока оно не достигнет необходимого уровня международной конкурентоспособности (в тот период — уровня конкурентоспособности Великобритании).

Следует, впрочем, отметить, что, развивая свои положения о необходимости проведения протекционистской политики, *Ф. Лист* при этом полагал, что правом на такую самостоятельную политику обладают далеко не все страны. В частности, он отказывал в этом праве малым странам и малым национальностям. Развивая указанные положения, *Ф. Лист* фактически отражал стремление укрепляющей свои позиции уже в 40-х гг. XIX в. немецкой буржуазии к своей экспансии в окружающих страну малых государствах. *Ф. Лист*, например, ставил вопрос о включении Голландии и Дании в состав Германского таможенного союза, предлагал Бельгии снять внешнеторговые барьеры и осуществить «федеративное объединение» с Германией.

Характерно то, что *Ф. Лист* противоречил своим собственным положениям о необходимости развития промышленности, а на

этой основе и развития промышленного экспорта, поскольку развивал тезис о необходимости деления стран на индустриальные и аграрные. Промышленное производство, по его мнению, могло развиваться лишь в «странах умеренного пояса», поскольку умеренный климат создает лучшие условия для умственного и физического развития. В странах же «жаркого пояса», по Ф. Листу, это невозможно. Неудивительно, что позднее теория Ф. Листа использовалась идеологами германского империализма и фашизма в своей экспансионистской агрессивной политике.

Существенную роль в развитии теории международной торговли сыграла разработанная шведскими экономистами *Эли Хекшером* и *Бертилом Олиным*<sup>1</sup> теория так называемой «сравнительной обеспеченности (наделенности) факторами производства» или теория соотношения факторов производства (теория Хекшера — Олина).

Э. Хекшер (в своей работе 1919 г. «Воздействие внешней торговли на распределение доходов») и Б. Олин (ученик Э. Хекшера, в работе 1933 г. «Межрегиональная и международная торговля») развивают положения о том, что свое воздействие на внешнеторговую специализацию отдельных стран в качестве определяющих факторов оказывает не только труд, но и капитал, которыми располагают страны. Учет фактора капитала существенным образом влияет на качественные изменения, происходящие в системе международного разделения труда и, соответственно, международной торговли.

Теория Э. Хекшера — Б. Олина основана на следующих основных положениях. Страны, участвующие во внешнеторговом обмене, в разной степени обладают факторами производства — трудом и капиталом. Производимые в этих странах товары различаются по структуре и величине воплощенных в них факторах производства (трудоемкие и капиталоемкие производства и выпускаемые в них товары).

Обладание теми или иными факторами производства в данной стране предопределяет их относительную дешевизну по сравнению с теми факторами производства, которыми данная страна обладает в недостаточной мере. Если в стране имеется избыток капитала, но одновременно она испытывает недостаток рабочей силы, то капитал в ней относительно дешев, а рабочая сила будет дорогой. При этом капиталоемкие товары (требующие для своего производ-

---

<sup>1</sup> В другой транскрипции Б. Улин (*Ohlin*) — см.: Улин Б. Межрегиональная и международная торговля: Пер. с англ. М.: Дело, 2004.

ства значительных затрат капитала и относительно незначительных затрат труда) в данной стране будут производиться с меньшими издержками по сравнению с теми странами, которые испытывают недостаток капитала. Эти различия в обеспеченности факторами производства, по мнению Э. Хекшера и Б. Олина, и предопределяют международную специализацию стран. Иными словами, страны имеют сравнительные преимущества по тем товарам, в производстве которых преобладает фактор, имеющийся в данных странах в изобилии. Именно эти товары составляют основную часть экспорта данных стран. Напротив, в структуре импорта данных стран будут преобладать товары, в производстве которых был использован главным образом фактор, имеющийся в них в изобилии.

Теория Э. Хекшера и Б. Олина фактически развивает принцип сравнительных преимуществ (издержек) Д. Рикардо, поскольку в соответствии с положениями данной теории страны должны развивать производство тех товаров, для которых сочетание имеющихся в данных странах факторов производства позволяет им иметь сравнительные преимущества по сравнению с другими государствами.

Позднее положения Э. Хекшера и Б. Олина были дополнены и развиты американским экономистом П. Самуэльсоном. Э. Хекшер и Б. Олин полагали, что в условиях свободы торговли беспрепятственное движение товаров ведет как к тенденции к выравниванию цен на реализуемые в мировой торговле товары, так и к выравниванию цен на факторы производства. С учетом сделанных П. Самуэльсоном дополнений была сформулирована теорема Хекшера — Олина — Самуэльсона. Суть ее состоит в том, что с развитием международной торговли выравниваются абсолютные и относительные цены на гомогенные факторы производства в участвующих в международной торговле странах. Под гомогенными факторами подразумеваются факторы производства одинакового качества. При этом гомогенность капитала предполагает его одинаковую продуктивность и риск, а гомогенность труда предполагает существование труда с одинаковым уровнем образования, квалификации и производительности.

В ситуации свободной торговли спрос на более дешевые товары растет как внутри страны, так и на внешнем рынке. Поэтому цены на эти товары начинают расти, а вместе с ними возрастает и прибыльность их производства, что, в свою очередь, ведет к перемещению факторов производства в экспортные отрасли из антиим-

портных (замещающих импорт) отраслей (так как цены на продукцию данных отраслей с увеличением притока аналогичных товаров из-за рубежа начинают снижаться). В результате данного процесса согласно теории Хекшера — Олина — Самуэльсона соотношение факторов производства в экспортных и антиимпортных отраслях постепенно выравнивается. При этом, по мнению авторов данной теории, выравнивается и соотношение цен на факторы производства как внутри самой страны, так и в международной торговле.

Таким образом, в основе теории Хекшера — Олина — Самуэльсона лежит положение о мобильности факторов производства внутри страны (их перемещении между экспортными и антиимпортными отраслями). Одновременно с этим предполагается ситуация свободной торговли, т.е. свободного перемещения товаров между странами и свободной конкуренции в сфере международной торговли. Исходя из этого обстоятельства в мировой экономике складывается ситуация, при которой страны, обладающие избыточной рабочей силой, производят и экспортируют трудоемкую продукцию, а страны с избытком свободных капиталов, но испытывающие недостаток рабочей силы, должны специализироваться на производстве и экспорте капиталоемких товаров (импортируя, в свою очередь, трудоемкие товары).

Однако, как показало последующее развитие событий в международной торговле и международном разделении труда, выравнивания цен на факторы производства не произошло. И до настоящего времени сохраняются огромные различия в национальных уровнях заработной платы.

В основе теории Хекшера — Олина лежит неограниченная свобода движения факторов производства и товаров внутри национальной экономики. На практике же в современных условиях перемещение рабочей силы в отрасли с более высокой оплатой труда по самым разным причинам (территориальные различия разного рода, социальные причины и т.д.) происходит вовсе не так свободно, как это вытекает из указанной теории. Кроме того, в настоящее время в зависимости от того общего уровня научно-технического и технологического развития, который достигнут в различных странах, в них одни и те же товары могут быть трудоемкими или капиталоемкими.

Наконец, одним из тезисов теории Хекшера — Олина является предположение об отсутствии международного движения факторов производства. Реалиями же современной мировой экономики является весьма динамичное международное движение капитала.



Более значительной стала и международная миграция рабочей силы (хотя она не столь динамична, как международное движение капитала).

Отмеченные обстоятельства ставят в современных условиях под сомнение вывод указанной теории о том, что страны экспортируют те товары, в производстве которых используется избыточные в данных странах факторы производства.

Определенные коррективы в указанную выше теорию внес английский экономист польского происхождения *Т.М. Рыбчинский*. Исходя из факта неравномерности роста предложения факторов производства им были сформулированы положения, получившие позднее наименование «*теоремы Рыбчинского*», о том, что рост предложения одного из факторов производства в ситуации постоянства других переменных приводит не только к росту выпуска товара, производимого при интенсивном использовании данного фактора, но и к сокращению выпуска других товаров. Как показывает *Т.М. Рыбчинский*, быстрое расширение соответствующего сектора производства в связи с ростом предложения и более интенсивным использованием того или иного фактора производства ведет к росту прибыльности производства в данном секторе и оттоку ресурсов из других отраслей. В качестве примера, подтверждающего обоснованность положений теории *Т.М. Рыбчинского*, нередко используется Голландия, где открытие новых месторождений природного газа привело к росту капиталовложений в них. Результатом стало наращивание объемов производства и повышение роли природного газа в экономике страны и, напротив, сокращение объемов производства в обрабатывающей промышленности. Этот факт позднее нередко определяли как «голландскую болезнь».

Вместе с тем данный факт вряд ли может рассматриваться как некая всеобщая закономерность. Голландская ситуация обладала известным своеобразием. В реальной практике позднее были и другие примеры, не подтверждающие положения теории *Т.М. Рыбчинского*. В частности, в некоторых развивающихся странах рост производства в капиталоемких отраслях сопровождался не снижением производства в трудоемких отраслях, а напротив увеличением производства в них. Например, в некоторых так называемых новых индустриальных странах, или в странах «догоняющего развития», в ходе экономической трансформации в результате оттока трудовых ресурсов в новые отрасли промышленности не произошло падения объемов сельскохозяйственного

производства, а, напротив, аграрный сектор экономики также активно развивался.

Хотя основные положения теории Э. Хекшера — Б. Олина в целом и в настоящее время считаются одними из основополагающих положений теории международной торговли, они подвергались критической оценке других исследователей, которые исходили из анализа реальных процессов, происходящих в международной торговле.

Наиболее характерным примером является так называемый *парадокс Леонтьева*. В.В. Леонтьев (1906—1999), американский экономист (родившийся в России и окончивший Ленинградский университет, Нобелевский лауреат 1973 г. по экономике), иностранный член АН СССР (в 1988 г.), в 1953 г., исследуя особенности внешней торговли США в 40—60-х гг. XX в., пришел к выводам, на первый взгляд противоречащим положениям теории Э. Хекшера — Б. Олина. В соответствии с указанной теорией и сложившимися представлениями о масштабах и структуре экономики США, для которой был характерен избыток капитала и определенная ограниченность трудовых ресурсов, в экспорте этой страны должны были превалировать капиталоемкие товары, а в импорте напротив — трудоемкие. Однако расчеты, проведенные В.В. Леонтьевым, дали прямо противоположные результаты — в послевоенный период из США экспортировались преимущественно трудоемкие товары, а импортировались преимущественно капиталоемкие товары. Капиталоемкость американского импорта в расчетах В.В. Леонтьева оказалась на 30% выше, чем капиталоемкость экспорта. Он подсчитал, сколько капитала и рабочей силы необходимо затратить для производства товаров на сумму 1 млн долл. — сначала для каждой отрасли промышленности, а затем на основе анализа структуры экспорта США в 1947 г. осуществил расчеты, с одной стороны, соотношения затрат капитала и труда для производства экспортных товаров на 1 млн долл., а с другой — для производства американских товаров, которые могли бы заменить импорт (В. Леонтьев не учитывал при этом импортные товары, которые в США не выпускались). Затем такие же расчеты были проведены В. Леонтьевым для 1951 г. Американский импорт вновь оказался более капиталоемким, чем американский экспорт (хотя и уже только на 6%). Таким образом, суть парадокса Леонтьева состоит в трудоемкости американского экспорта и капиталоемкости американского импорта. Расчеты последователей В. Леонтьева, сделанные позднее, подтвердили его выводы.

В. Леонтьев объяснял полученные им парадоксальные результаты тем, что США, которые располагают высококвалифицированной (а потому и более дорогой) рабочей силой, специализируются на производстве и экспорте сложной промышленной продукции, в которой воплощен сложный и более дорогостоящий труд американских производителей. При этом в структуре американского импорта традиционно велик удельный вес топливно-сырьевых и энергетических ресурсов, а отрасли добывающей промышленности традиционно относятся к разряду капиталоемких отраслей, хотя в развивающихся странах, из которых США в основном импортируют топливно-сырьевые и энергетические ресурсы, капитал, как известно, не является избыточным фактором производства.

Концептуальные подходы западных экономистов, основанные на теории факторов производства, нередко использовались ими для теоретического обоснования и оправдания сложившейся системы международного разделения труда, в рамках которой развивающиеся, располагающие избыточными землей и трудом страны специализируются на производстве и, соответственно, экспортируют продукцию аграрного сектора и трудоемких отраслей промышленности. Очевидно, что такого рода оценки и рекомендации фактически консервировали аграрно-сырьевую направленность и научно-техническую и технологическую отсталость развивающихся стран.

В реальной практике узкая, часто монокультурная международная специализация развивающихся стран противоречит решению проблем обеспечения их национальной экономической безопасности, устойчивому росту экономики и ставит эти страны в положение жесткой зависимости от конъюнктуры мирового рынка по одному-двум сырьевым или трудоемким товарам. В условиях свободной торговли эти страны фактически оказываются беззащитными от конкуренции со стороны развитых стран, диктующих свои условия в международной торговле. Только тем из них, кто проводил на первых этапах своего самостоятельного развития политику протекционизма (например, ряду стран Юго-Восточной Азии, получивших позднее название «новые индустриальные страны»), удалось добиться реальных экономических успехов и подняться в мировой иерархии государств.

Не случайно поэтому развиваемые на базе теории факторов производства теории международного разделения труда, в которых фактически обосновывалось неравноправное положение развивающихся стран по сравнению с развитыми странами, неизбежно

противоречили национальным экономическим интересам развивающихся стран.

Поэтому как закономерная реакция на подобное развитие событий в конце 50-х — начале 60-х гг. XX в. появились работы экономистов (в том числе и ведущих развитых стран с рыночной экономикой) реформистского и радикального направлений, авторы которых выступили с критикой указанных теорий. В их числе были такие экономисты, как Г. Мюрдаль (Швеция, Нобелевский лауреат по экономике 1974 г.), А. Льюис (Великобритания), Г. Зингер (США), Р. Пребиш (Аргентина). Они показывали бесперспективность для развивающихся стран ориентации на положения теории факторов производства применительно к международному разделению труда. Р. Пребиш и другие ученые из развивающихся стран доказывали, что экономического прогресса в развивающихся странах можно достичь на основе осуществления ими протекционистской политики, заключения товарных соглашений с целью стабилизации цен на реализуемое этими странами сырье, предоставление им в одностороннем порядке преференций при импорте их товаров в развитые страны с рыночной экономикой. Кроме того, в качестве одного из направлений политики, обеспечивающей экономический прогресс в развивающихся странах, эти ученые доказывали необходимость развития этими странами региональной экономической интеграции. В начале 70-х гг. эти теоретические положения были использованы группой развивающихся стран при обосновании положений так называемого нового экономического порядка и реализованы во внешнеэкономической политике некоторых развивающихся стран.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

### 1. Укажите верные суждения.

В теории А. Смита рассматриваются преимущества:

- а) частичные;
- б) абсолютные;
- в) полные;
- г) неполные;
- д) сравнительные;
- е) комплексные.

### 2. В теории Д. Рикардо рассматриваются издержки:

- а) абсолютные;
- б) полные;

- в) неполные;
- г) сравнительные;
- д) комплексные.

3. **Какие дополнения в теорию сравнительных преимуществ (сравнительных издержек) Д. Рикардо были внесены в работах Дж. Ст. Милля?**
4. **В чем состоит значение теорий А. Смита и Д. Рикардо для развития теории международного разделения труда и международной торговли?**
5. **Покажите правомерность и неправомерность положений теории международной торговли немецкого экономиста Ф. Листа.**
6. **Раскройте основные положения теоремы Рыбчинского.**
7. **Укажите верное суждение.**

Практическим основанием для обоснования «парадокса Леонтьева» послужило:

- а) осуществление плана Маршалла в Европе;
  - б) рост в послевоенный период в экспорте США удельного веса трудоемкой продукции, а в импорте — капиталоемкой;
  - в) разрушение в результате Второй мировой войны экономики Японии, Германии, Франции;
  - г) укрепление экономических позиций СССР в мировой экономике после Второй мировой войны.
8. **Укажите верные суждения.**  
Теория Э. Хекшера — Б. Олина — это:
    - а) модификация теории сравнительных издержек (преимуществ);
    - б) теория факторов производства, примененная к международной торговле;
    - в) теория жизненного цикла продукта;
    - г) теория международного перелива (миграции) капитала.

## ГЛАВА 30

# СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА И МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

---

С начала 70-х гг. XX в., когда, с одной стороны, произошло определенное «потепление» международных политических отношений и начали развиваться процессы индустриализации в целом ряде развивающихся стран, а с другой стороны, мировой топливно-энергетический и сырьевой кризис 1973—1974 гг. очень остро поставил проблемы структурных изменений в мировом хозяйстве, произошли определенные изменения и в теоретических оценках основных тенденций и направлений развития мирового хозяйства в целом и международной торговли в частности. Объективно встали проблемы формирования нового международного разделения труда, его теоретического обоснования, и развития на этой основе международной торговли.

Рядом экономистов (*Д. Пау, Т. Сцитовски, Б. Беласса, Г.Г. Джонсон (США), Я. Литл, М. Скотт (Великобритания)* и другими учеными) были сформулированы концептуальные положения *теории «развития, ориентированного на внешние связи»*. Они исходили из недостаточности политики развития промышленности, ориентированного на внутренний рынок и импортозамещение в развивающихся странах, и необходимости формирования в них промышленности, ориентированной на экспорт. Указанные авторы исходили из необходимости индустриализации развивающихся стран, но исходя из положений теории Э. Хекшера — Б. Олина полагали, что эти страны должны развивать прежде всего трудоемкие отрасли промышленности, основанные на использовании дешевой рабочей силы и ориентированные на экспорт. Как правило, развивающимся странам предлагалось заниматься производством простых промышленных изделий, не требующим использования высококвалифицированного труда, развивать трудоемкие производства на основе использования дешевой и избыточной рабочей силы, а также отрасли производства, в которых указанные страны конкурентоспособны по причинам обладания соответствующими

природными ресурсами. Кроме того, развивающимся странам предлагалось фактически снять барьеры для иностранных инвестиций, которые могли бы стать фактором динамичного экономического развития.

Хотя основные положения данной теории в целом вполне обоснованны и базируются на реальной оценке ситуации в развивающихся странах и в мировом хозяйстве в целом, однако реализация только этого направления развития недостаточна, поскольку актуальной для развивающихся стран является и задача формирования в национальной экономике комплексов взаимосвязанных отраслей, способных удовлетворять и собственные потребности внутреннего рынка этих стран.

Учитывая резкое возрастание с начала 70-х гг. воздействия НТР на всю систему мирохозяйственных отношений, получили свое развитие и соответствующие новые трактовки теории Э. Хекшера — Б. Олина, отражающие существенное возрастание роли технологических факторов в производстве и, как следствие, неравномерности технологического развития. Эти трактовки можно объединить общим названием *теории технологического разрыва*.

Основу развития данной теории заложили работы английского экономиста *М. Познера*, в которых он исходил из того обстоятельства, что своеобразный толчок для развития торговли между странами задают технические сдвиги, происходящие в какой-либо отрасли торгующих между собой стран. Эти технические сдвиги в одной из отраслей экономики данной страны, уменьшая издержки, создают ей сравнительные преимущества. Как полагал *М. Познер*, осуществление таких технических сдвигов и создание на их основе качественно нового товара предоставляет данной стране «квази-монополию», которая позволяет ей получать добавочную прибыль, подталкивающую, в свою очередь, к расширению экспорта этого нового товара.

Эти сравнительные преимущества сохраняются до тех пор, пока другим странам не удастся сократить, а затем и преодолеть технологический разрыв, образовавшийся в данной отрасли. Преодоление разрыва, по *М. Познеру*, делает неактуальным дальнейшее развитие торговли соответствующим товаром. Поскольку такие явления постоянно возникают в разных странах и отраслях и представляют собой непрерывный процесс, связанный с изменением положения отдельных стран и отраслей, то *М. Познер* использует понятие «поток нововведений».

Идеи М. Познера получили свое развитие в работах других ученых, в частности таких, как *Р. Вернон*, *Э. Мэнсфилд*, *Р. Финдли*, *Д. Хафбауэр*. Они при этом обращали внимание на временный характер технологического разрыва по инициативе одной страны и полагали, что идеи М. Познера дают основания для заключения о том, что от технических нововведений, происходящих в одной стране, выигрывает не только она сама (за счет добавочной прибыли или так называемой «технологической ренты»), но и торгующие с ней страны, поскольку они получают более совершенную в техническом отношении продукцию и сами не расходуют никаких средств на ее разработку, внедрение и освоение в производстве. С течением времени складывается ситуация, когда страна — импортер данной продукции продолжает получать экономические выгоды от ее приобретения и использования, а страна-экспортер постепенно утрачивает свои экономические преимущества.

Фактически теоретическим направлением, в определенной мере вытекающим из теории технологического разрыва, явилась теория американского экономиста *Р. Вернона*, получившая наименование цикла жизни продукта. Однако принципиальным отличием теории цикла жизни продукта от теории технологического разрыва является тот факт, что основные положения М. Познера вытекали из теории Э. Хекшера — Б. Олина, а Р. Верноном идеи этой теории по существу отвергались.

Суть принципиальных положений теории Р. Вернона состоит в следующем. Каждый новый продукт проходит несколько стадий своего «цикла жизни»: введения, расширения, «зрелости» и «старения». На первой стадии расходы на внедрение и выпуск продукта в «стране-инноваторе» оказываются достаточно большими. Поэтому велики и цены на данный продукт, а спрос на него ограничен потребителями с высокими доходами. На этой стадии масштабы экспорта продукта будут незначительными. На второй стадии (расширения или роста) производство данного продукта приобретает крупномасштабный (часто серийный) характер, издержки, а вслед за ними и цены начинают снижаться, что стимулирует рост спроса как в своей собственной стране, так и за рубежом. В других странах этот спрос сначала удовлетворяется за счет экспорта из страны, инициировавшей производство данного продукта, а затем и за счет постепенного развертывания своего собственного производства данного продукта.

На третьей стадии (стадии «зрелости») на внутреннем рынке уже достигается ситуация насыщения внутреннего спроса на данный



продукт. Технологии его производства широко освоены, растет число фирм — производителей продукта как внутри страны-инноватора, так и за рубежом. Объем производства данного продукта достигает своего максимума. Одновременно у фирм-производителей уже возникают проблемы снижения издержек производства и поиска возможностей привлечения более дешевых факторов производства. В качестве выхода из создавшейся ситуации фирмами-производителями нередко используется перемещение производства данного товара в страны с более низкими издержками производства (обычно — в развивающиеся страны с более дешевой рабочей силой, низкими экологическими стандартами, низкими налогами и т.д.). При этом достаточно часто на третьей стадии цикла жизни продукта экспорт товара из страны-инноватора сменяется его ввозом из страны-имитатора. Как правило, в современных условиях одновременно с отказом от производства морально устаревающего продукта и перемещением его производства за рубеж в стране-инноваторе уже начинают появляться первые образцы новой модели продукта, для которой наступает первая стадия жизненного цикла. При этом нередко новый продукт уже начинает «раскручиваться» в средствах массовой информации еще до того, как начинается его массовое производство.

Четвертая стадия (старение) характеризуется тем, что данный продукт как бы исчерпывает свой исторический («жизненный») ресурс, «стареет». Цены на него снижаются, но одновременно с этим снижается и спрос на него, а вслед за этим снижаются и масштабы его производства.

Следует отметить, что Р. Вернон в качестве страны-инноватора рассматривал главным образом США, для чего, естественно, есть основания, связанные с тем, что именно в США сконцентрирован основной мировой научно-технический потенциал и имеются значительные финансовые, материальные, кадровые, интеллектуальные предпосылки для создания новых поколений товаров. Это действительно соответствует реальному положению вещей. Однако последующая практика показала, что возможности для создания товаров новых поколений имеются и в Западной Европе и в Японии. Есть примеры проведения все более активной инновационной политики и в таких странах, как Китай, Индия, Республика Корея, Бразилия. Несмотря на тяжелые последствия экономического спада 90-х гг., в России также сохраняется научно-технический, кадровый, интеллектуальный потенциал для создания новых поколений товаров, сложности при этом часто связаны прежде всего с

финансовой поддержкой реализуемых проектов. Переход к инновационной модели развития экономики страны рассматривается руководством России как одна из центральных задач в экономической области.

Еще одним направлением экономической теории, развиваемым с начала 70-х гг. XX в., явились работы, посвященные проблемам международной внутриотраслевой специализации и, соответственно, международной внутриотраслевой торговли. Дело в том, что теория факторов производства Э. Хекшера — Б. Олина не дала ответов на вопросы, связанные с развитием международной внутриотраслевой торговли между странами, имеющими примерно одинаковый уровень развития и примерно в равной степени наделенными факторами производства.

Попыткой решения указанных проблем стала разработка положений о внутриотраслевых сравнительных преимуществах. Английский экономист *П. Таракан* при этом исходил из положения о том, что в тех отраслях, где имеется значительная потребность в соответствующих производственных факторах (капиталоемкие или трудоемкие отрасли), значительной будет и дифференциация издержек производства. Эти различия в издержках производства и создают предпосылки для развития международной межотраслевой торговли. В тех же отраслях, где дифференциация в издержках производства существенно меньше, складываются предпосылки для развития внутриотраслевой специализации и, соответственно, торговли.

Существенное значение при этом приобретает дифференциация продукта, в основе которой находятся различия в предпочтениях покупателей. Следует отметить, что в анализе проблем внутриотраслевой торговли *П. Таракан* и другие западные экономисты рассматривали ее в аспекте обмена продуктами конечного потребления, различающимися по сорту, номенклатуре и ассортименту, в то время как не уделялось внимание проблемам внутриотраслевой подетальной, поузловой и технологической специализации.

Шведским ученым *С. Линдером* в теорию внутриотраслевой торговли были внесены существенные коррективы, связанные с тем, что он предложил рассматривать ее не с позиций предложения (и, соответственно, дифференциации в издержках производства), а с позиций спроса населения, который он связывал с величиной национального дохода на душу населения.

По мнению *С. Линдера*, если страны имеют примерно одинаковый или близкий по своей величине уровень национального

дохода на душу населения, то и потребители в этих странах имеют примерно одинаковые потребности, которые могут удовлетворяться поставками продукции из различных стран. Внешняя торговля здесь выступает как существенный фактор расширения многообразия предоставляемых для потребителей товаров (с точки зрения разнообразия качества, стилей, дизайна и т.д.). Отмеченные обстоятельства в первую очередь относятся к потребительским товарам — одежде, обуви, бытовой технике, электронике, спектр которых неуклонно расширяется. По С. Линдеру, чем более близки между собой страны по уровню национального дохода на душу населения и чем ближе их структуры потребления, тем больше предпосылки для развития между ними внутриотраслевого обмена товарами (международной внутриотраслевой специализации производства и, соответственно, международной внутриотраслевой торговли) и тем более динамично развивается этот обмен.

Критики положений теории С. Линдера отмечают, что развиваемые им положения далеко не всегда подтверждаются реальной практикой. Это касается, например, развивающихся стран, которые имеют примерно одинаковые показатели национального дохода на душу населения, но стремятся развивать не взаимную торговлю (как это должно было быть в соответствии с теорией С. Линдера), а торговать с ведущими развитыми странами. С. Линдер полагал, что основные положения его теории относятся и к товарам производственного назначения. Однако практика показывает, что международная торговля такого рода продукцией происходит не из стремления разнообразить применяемое в них производственное оборудование (по аналогии с потребительскими товарами), а основывается на реальной специализации производства в соответствующих отраслях (где создается продукция производственного назначения) — в том числе и международной внутриотраслевой специализации производства. Вместе с тем нельзя не согласиться с С. Линдером в том, что расширение внутриотраслевого многообразия в производстве потребительских товаров является существенным фактором развития международной торговли, роль которого возрастает особенно в связи с очень динамичным нарастанием международного информационного обмена.

К числу направлений развития теорий международного разделения труда и международной торговли можно отнести и направление, которое рассматривается как *синтез теорий сравнительных преимуществ*. Появление этого направления экономической мысли было связано с тем, что фактически ни одна из основных теорий

международной торговли, базирующихся на принципах сравнительных преимуществ, не дала полного, системного объяснения всего комплекса причин развития международной торговли. Попыткой решения указанных проблем стала гипотеза С. Хирша о том, что страны специализируются на производстве (и, соответственно, экспорте) либо материалоемких товаров (которые С. Хирш определяет как «товары Рикардо»), либо капиталоемких или трудоемких товаров («товары Хекшера — Олина»), либо наукоемких товаров.

С. Хирш показывает, что применительно к производству материалоемких товаров действуют идеи Д. Рикардо о сравнительных преимуществах, в соответствии с которыми природные и иные аналогичные условия существенным образом влияют на производительность труда в соответствующих отраслях и, как результат, на международную специализацию стран (это так называемые «товары Рикардо»). Действительно, даже в условиях мировой экономики начала XXI в., несмотря на огромную роль современных достижений НТР, сохраняют свое существенное значение факторы, связанные с обладанием странами теми или иными видами полезных ископаемых, топливно-энергетических и сырьевых ресурсов, климатическими условиями, позволяющими выращивать те или иные виды сельскохозяйственной продукции, и т.д.

Факторы труда и капитала, по С. Хиршу, действуют применительно к промышленной продукции (это «товары Хекшера — Олина»). При таком подходе страны с избытком трудовых ресурсов (на практике это развивающиеся страны) могут специализироваться не только на добыче полезных ископаемых или производстве сельскохозяйственной продукции, но и на производстве ряда видов промышленной продукции — технически относительно несложных машин и оборудования, текстильной продукции, одежды, обуви, металлов, химикатов (в том числе экологически «грязной» продукции). Капиталоемкое производство в рамках системы «товаров Хекшера — Олина» должно развиваться в развитых странах с рыночной экономикой. Вместе с тем историческая практика показывает, что ситуация в различных странах и их место в системе международного разделения труда может изменяться. Примером такого рода являются некоторые так называемые «новые индустриальные страны» или страны с развивающимися рынками (*new emerging markets*), которые ранее ощущали явный недостаток капитала, однако сумели реализовать активную инвестиционную политику как за счет привлечения иностранных инвестиций, так и, затем, путем экспансии отечественного капитала.

Третий (по С. Хиршу) сегмент международной торговли, связанный с производством и экспортом наукоемкой продукции, связан с внутриотраслевым обменом между промышленно развитыми странами. Как уже отмечалось в данной главе, теории технологического разрыва, цикла жизни продуктов основываются на подходах теорий сравнительных преимуществ и факторов производства с учетом обладания научно-техническим потенциалом и развития на этой базе инновационной деятельности.

Еще одним направлением экономической мысли, получившим свое развитие в последнюю четверть XX в., является *теория экономики за счет масштабов производства*. Эта теория базируется на положении о том, что существенным фактором снижения издержек производства и, соответственно, роста международной конкурентоспособности является рост масштабов производства в обрабатывающей промышленности.

Крупномасштабное автоматизированное производство неизбежно вырастает за национальные рамки. Обострение связанной с этим процессом международной конкуренции ведет к усилению специализации отдельных стран на выпуске определенных видов продукции (с учетом расширения номенклатуры выпускаемой промышленной продукции, ее усложнения и растущих требований к качеству продукции и ее научно-техническому уровню).

Значительное место в теории экономии за счет масштабов производства занимают работы американских экономистов *Д. Кисинга* и *Д. Хафбауэра*. Они исходят из положения о том, что экономия за счет масштабов производства лежит в основе международной специализации производства, однако показывают, что этот фактор влияет на национальную экономику отдельных стран в разной мере и сам зависит от масштабов внутреннего рынка. Как полагает, в частности, *Д. Кисинг*, результатами экономии за счет масштабов производства могут воспользоваться только крупные страны, малые же страны не могут получить сравнительных преимуществ при производстве большинства видов готовой продукции. Эта точка зрения представляется сомнительной и опровергается практикой развитых в экономическом отношении небольших стран, примерами которых являются современные Нидерланды, Бельгия, некоторые другие западноевропейские страны. Экспортные квоты в ВВП этих стран существенно выше, чем, например, у США (и зависимость от внешнего рынка у них соответственно больше), и они очень активно участвуют в процессах международной специализа-

ции производства на основе развития прежде всего современных наукоемких отраслей.

Положения теории экономии за счет масштабов производства получили свое развитие в широко используемом во многих странах мира (в том числе и в России) учебнике американских экономистов *П. Кругмана и М. Обстфельда* «Международная экономика. Теория и политика» (первое издание в России было осуществлено в 1997 г.). По мнению авторов этого учебника, страны мира различаются по ресурсам и технологиям и специализируются на товарах, которые они делают лучше всего, а, во-вторых, причиной торговли является экономия (или возрастающая доходность), делающая выгодной специализацию страны на относительно узком круге продуктов. При этом *П. Кругман и М. Обстфельд* в международной специализации фирм выделяют внешнюю и внутреннюю экономию. С внешней экономией они связывают ситуацию, когда та или иная страна либо в силу исторически сложившихся условий, либо на основе реализации достижений НТР достигает положения основного производителя (и, соответственно, экспортера) соответствующего вида продукции. Это дает фирмам данной страны необходимые преимущества и выступает как внешний фактор наращивания производства и экспорта продукции, что, в свою очередь, способствует снижению затрат на единицу продукции. Внутренняя экономия основывается на расширении выпуска продукции данной фирмой на базе увеличения ее экспорта, что также создает предпосылки снижения затрат на выпуск единицы продукции.

Как полагают *П. Кругман и М. Обстфельд*, внешняя экономия в большей степени характерна для отраслей, в которых действуют значительное число небольших фирм, и экономическая ситуация близка к совершенной конкуренции. Внутренняя экономия, напротив, свидетельствует о преимуществах крупного производства и ведет к формированию рынка несовершенной конкуренции и появлению монополий и/или олигополий (как, например, на европейском автомобильном рынке).

*П. Кругман и М. Обстфельд* показывают, что развертывание экономической деятельности фирм за национально-государственные рамки дает им возможность наращивать объемы производства продукции и снижать его издержки, поскольку постоянные издержки распределяются на растущие объемы (количество единиц) выпускаемой продукции. С учетом фактора международной специализации производства количество фирм, участвующих в монополистической (или олигополистической) конкуренции на миро-

вом рынке, оказывается, как правило, больше, чем на внутреннем рынке каждой страны. Это становится фактором снижения цен. Если даже та или иная фирма становится на данном сегменте мирового рынка чистым монополистом, то и в этом случае в связи с ограниченностью спроса на мировом рынке ей приходится для увеличения объемов производства снижать цены. Зарубежные фирмы, которые специализируются на мировом рынке в выпуске другой продукции, имеют возможность снижения издержек производства. При этом, преследуя цели наращивания выпуска продукции и участвуя одновременно в монополистической (или олигополистической) конкуренции, они также идут по пути снижения цен.

Экономия за счет масштабов производства тесным образом связана с международной внутриотраслевой специализацией производства и, соответственно, международным внутриотраслевым обменом, что в наибольшей степени проявляется у стран, примерно в одинаковой степени наделенных факторами производства и имеющих примерно одинаковые издержки. НТР ведет к усложнению и все большей дифференциации выпускаемой продукции, что становится фактором усиления международной внутриотраслевой специализации и наращивания международного внутриотраслевого обмена.

В развитии теории международного разделения труда и международной торговли объективно существенное место занимают проблемы, связанные с той значительной ролью, которую в современной мировой экономике играют ТНК. Применительно к их деятельности получило свое развитие направление экономической мысли, которое определяют как *«теорию интернализации»*. К числу представителей этого направления относят канадского экономиста *А. Рагмена* и английского экономиста *Р. Коуза*, лауреата Нобелевской премии по экономике 1991 г., присужденной за «открытие и определение роли трансакционных издержек и прав собственности в базовых структурах функционирования экономики».

Суть этой теории состоит в том, что в ходе своего развития для устранения негативного воздействия внешнего рынка ведущие ТНК фактически создают свои собственные внутренние, «интернальные» (от англ. *internal* — внутренний) рынки, в которых участвуют головные (материнские) фирмы и дочерние фирмы, разбросанные по различным странам мира. Это позволяет ТНК осуществлять торговлю на основе «внутренних» контрактных соглашений по так называемым трансфертным ценам, нередко существенно

отличающимся от общих цен мировой торговли, уходить от налогообложения, использовать факторы дешевой рабочей силы и дешевых сырьевых ресурсов, низкие экологические стандарты и т.д.

Значительное место в общей совокупности современных теорий международного разделения труда и международной торговли занимает *теория конкурентных преимуществ* американского экономиста *М. Портера*. В 1991 г. он опубликовал работу «Конкурентные преимущества стран»<sup>1</sup>, которая в 1993 г. была издана в России под названием «Международная конкуренция». В этой работе М. Портер продолжает развитие традиционных положений теории международной торговли, однако учитывает те изменения, которые произошли в условиях международной конкуренции, в отраслевой структуре современного производства и международной торговли, а также ту резко возросшую роль, которую играют крупные компании (особенно ТНК) в мировой экономике.

Как показывает М. Портер, международные преимущества сосредоточиваются нередко в определенных отраслях или отдельных сегментах рынка. Главными «игроками» при этом выступают соответствующие фирмы (компании), действующие в относительно сложных отраслях современной экономики и индустриальных сегментах. При этом М. Портер исключает из рассмотрения отрасли, имеющие существенную зависимость от природных ресурсов. Он объясняет это тем, что такие отрасли не являются основой современной высокоразвитой экономики, а конкурентные преимущества применительно к данной группе отраслей можно обосновать с помощью классической теории международного разделения труда и международной торговли.

В теории М. Портера основное внимание концентрируется на главных свойствах отдельных наций, являющихся предпосылками для достижения успеха национальной промышленности в международной конкуренции. К ним он относит характеристики экономической среды, политику национальных правительств, которые могут стать источником конкурентных преимуществ компаний отдельных отраслей экономики, стратегию деятельности компаний, ориентированных на достижение и сохранение за собой лидирующих позиций на внутреннем и мировом рынках.

---

<sup>1</sup> Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. A Division of Macmillan, Inc., N.Y.: The Free Press, 1991.



Национальная среда, способствующая созданию конкурентных преимуществ, по М. Портеру, формируется под воздействием широкого круга причин и обстоятельств. Он выделяет при этом четыре основных детерминанты (определяющие моменты) конкурентного преимущества страны. К детерминантам конкурентного преимущества М. Портер относит:

- факторные условия, или параметры факторов (*factor conditions*);
- условия спроса, или параметры спроса (*demand conditions*);
- состояние родственных и поддерживающих отраслей (*related and supporting industries*);
- состояние конкуренции в отрасли, структуру и стратегию фирмы (*firm strategy, structure, and rivalry*).

Указанные детерминанты исследователи международной конкуренции часто определяют как «ромб Портера».

В состав факторных условий (или параметров факторов) М. Портер включает: трудовые ресурсы в их различных качественных характеристиках; физические (природные) ресурсы; ресурсы знаний; денежные ресурсы; инфраструктуру (включая транспортную систему, инфраструктуру связи, систему здравоохранения и др.). Так как М. Портер рассматривает источники конкурентного преимущества в тех отраслях, которые в наименьшей степени зависимы от природных ресурсов, то он считает важным не столько запас факторов на данный момент времени (обеспеченность ими), сколько их качество и ту скорость, с которой они создаются, совершенствуются и адаптируются к потребностям соответствующих отраслей. Как полагает М. Портер, для достижения конкурентного преимущества важна прежде всего не доступность факторов, а способность компании их эффективно реализовать.

М. Портер показывает влияние, которое оказывает на конкурентные преимущества спрос на товары и/или услуги, предлагаемые данной отраслью на внутреннем рынке страны (вторая детерминанта конкурентного преимущества). При этом им рассматриваются три важнейшие черты спроса:

- 1) структура спроса (исходя из различных характеристик);
- 2) величина и характер роста спроса;
- 3) интернационализация спроса (здесь М. Портер исследует механизмы, посредством которых предпочтения на внутреннем рынке передаются на рынки зарубежные).

В качестве третьей детерминанты конкурентного преимущества рассматривается состояние родственных и поддерживающих от-

раслей. Действительно, тот факт, что в стране действуют конкурентоспособные отрасли, поставляющие комплектующие изделия и т.д. для фирм, производящих готовую конечную продукцию, имеет для последних существенное значение с точки зрения их конкурентных преимуществ. С фирмами этих отраслей-поставщиков можно координировать хозяйственную деятельность, они могут сыграть существенную роль в инновациях и улучшении качественных характеристик производства.

М. Портер придает большое значение состоянию конкуренции на отраслевом рынке и реализуемой данной фирмой стратегии завоевания рынка. Он показывает взаимозависимость между конкурентным соперничеством на внутреннем рынке и созданием и поддержанием высокого уровня конкурентоспособности в отрасли. М. Портер рассматривает острую конкуренцию на внутреннем рынке как своего рода национальное достояние, значение которого трудно переоценить. Значительное внимание уделяет М. Портер конкурентной стратегии фирмы, которая должна учитывать конкурентную ситуацию в отрасли, складывающуюся под воздействием следующих основных факторов:

- возможность появления на данном рынке новых фирм-конкурентов;
- возможность появления на этом рынке новых товаров или услуг — субститутов (замещающих уже имеющиеся товары или услуги);
- способность фирм-поставщиков (сырья, комплектующих изделий и т.д.) воздействовать на покупателей их продукции («рыночная власть продавца»);
- способность покупателей оказывать воздействие на производителей продукции («рыночная власть потребителей»);
- конкурентное соперничество в данной отрасли.

М. Портер анализирует разновидности конкурентного преимущества и сферу, в которой это преимущество достигается. С первым он связывает способность фирмы производить товары с меньшими издержками, чем фирмы-конкуренты, и/или с более высокими качественными характеристиками, потребительскими свойствами, обеспечение фирмой высококачественного послепродажного обслуживания. Он придает огромное значение широте той сферы, в которой оперирует (и конкурирует) фирма. Здесь важно эффективное решение проблем ассортимента выпускаемой продукции, расширения круга покупателей продукции данной фирмы, регионов мира, в которых планируется продавать продукцию фирмы.

М. Портер вводит такое понятие, как «кластер» (т.е. буквально пакет, пучок, блок), под которым он понимает межфирменные образования, соединения групп успешно конкурирующих фирм, которые в результате достигают существенных конкурентных преимуществ на отраслевых, национальных и мировом рынке. При этом М. Портер анализирует кластеры в динамике — они могут складываться, развиваться, расширяться, но могут и сужаться, свертываться и распадаться.

Характерно то, что М. Портер связывает формирование конкурентных преимуществ у компаний с соответствующими направлениями правительственной политики — инвестиционной, налоговой, бюджетной, тарифной, валютной, политикой в области доходов населения. Правительственная политика может при этом как способствовать появлению или усилению конкурентных преимуществ фирм, так и воздействовать на них негативным образом.

Анализируя проблемы конкурентных преимуществ с позиций самих фирм, а также деятельности национальных правительств, М. Портер показывает, что могут возникать обстоятельства, не зависящие от них. Эти обстоятельства могут быть связаны с резкими изменениями мировых цен на важнейшие виды ресурсов (например, цен на нефть), новыми научными открытиями и, как следствие, кардинальными технологическими сдвигами (о которых, как отмечалось в данном учебнике, писал Н.Д. Кондратьев), резкими изменениями курсов валют ведущих стран мира, крупномасштабными перемещениями капитала из страны в страну, способными подорвать денежно-кредитные системы целых государств, и т.д.

В целом же, как подчеркивает М. Портер, экономическое развитие — это не история использования уже имеющихся преимуществ, а история борьбы с неблагоприятными условиями. Если правильно подходить к этим неблагоприятным условиям, то они, по М. Портеру, порождают дополнительную энергию для инноваций и прогрессивных изменений. Не «спокойная жизнь», а давление и новые вызовы, на которые нужно адекватным образом отвечать, ведут фирмы и страны к процветанию.

По существу, новое направление теорий международной торговли представляют работы, посвященные проблемам так называемого *нового протекционизма*. К началу XXI в. достаточно ясным стал тот факт, что новыми возможностями, которые действительно создает глобализация, по мере нарастания открытости национальных экономик в наибольшей степени пользуются прежде всего

наиболее развитые в экономическом отношении страны (хотя и между ними не только сохраняются старые, но и возникают новые противоречия в экономической сфере). Поэтому, хотя в мировой экономике объективно протекает процесс либерализации торговых режимов взаимодействующих стран, не только воспроизводится старая почва для протекционизма, но и создается новая почва для соответствующего новым реалиям нового протекционизма.

Характерно при этом, что новый протекционизм реализуется во внешнеэкономической политике все более широкого круга стран — развитых, развивающихся, стран с переходной экономикой.

Как отмечает профессор Колумбийского университета, специальный советник по вопросам глобализации при ООН Джагдиш Бхагвати, «судя по реакции неправительственных организаций (НПО), выступающих против торговли, и даже по заявлениям лидеров бедных стран на Всемирном экономическом форуме в Давосе (Швейцария), тенденция руководства некоторых международных учреждений (например, Всемирного банка) публично говорить о протекционизме богатых стран и не упоминать при этом о протекционизме бедных стран привела к распространению заблуждений, представляющих опасность для проведения надлежащей политики в бедных странах»<sup>1</sup>. Развивая эту мысль, Дж. Бхагвати называет три существующих в данной области заблуждения, «распространяемых в результате однобокой риторики»:

1. Уровень защиты в богатых странах выше, чем в бедных. Как показывает Дж. Бхагвати, средние тарифные ставки в бедных странах по-прежнему выше, чем в богатых странах, и это справедливо для большинства секторов современной торговли. Кроме того, число антидемпинговых мероприятий, проводимых бедными странами, начинает превышать число таких же мероприятий, проводимых богатыми странами.

2. Неправильно было бы требовать от бедных стран снижения торговых барьеров, притом что такие барьеры существуют в богатых странах. Критикуя эту позицию, Дж. Бхагвати ссылается на положения одного из наиболее известных экономистов XX в. Дж. Робинсон о том, что «если ваш торговый партнер бросает камни в свою гавань, то нет никаких причин для того, чтобы и вы начали бросать в свою».

---

<sup>1</sup> Бхагвати Дж. Борьба с протекционизмом богатых стран. Юбилей 2010 и другие // Финансы & развитие. 2001. Сентябрь. С. 14.

3. Экспорт из бедных стран не увеличивается ввиду защиты рынков богатых стран. Частично соглашаясь с такой точкой зрения, Дж. Бхагвати при этом пишет, что хотя мы осуждаем протекционизм богатых стран, однако причиной низких показателей экспорта и экономического развития в целом бедных стран нередко являются их собственные меры торговой политики. В качестве позитивного примера для подражания Дж. Бхагвати при этом приводит опыт экспортной деятельности таких стран, как Гонконг и Сингапур, которые придерживаются практики свободной торговли, или Республика Корея, использующая экспортные субсидии, в сравнении с невысокими показателями экспортной деятельности Индии за последние 40 лет.

Совместно с А. Панагария, профессором Мэрилендского университета и главным экономистом Азиатского банка развития, Дж. Бхагвати в 2001 г. выступил с предложением об организации движения «Юбилей–2010», согласно которому 2010 г. должен стать годом окончательного отказа от протекционизма богатых стран. Это предложение предусматривает отказ от защиты рынков от трудоемкой продукции (поступающей главным образом из развивающихся стран) на основе режима наибольшего благоприятствования. При этом он сравнивает такую инициативу с инициативой 2001 г. ЕС, который предложил группе из 49 наименее развитых стран возможность свободного доступа «ко всем рынкам ЕС, кроме оружия» (иными словами, ЕС предусматривается отказ от защиты на преференциальных условиях для этой группы стран).

В инициативе ЕС фактически предусмотрена граница между бедными странами, получающими преференции, и бедными странами, их не получающими. В случае реализации этой инициативы она может повредить бедным странам, находящимся непосредственно над чертой бедности, за счет переориентации их экспорта в целях оказания помощи странам, находящимся ниже черты бедности. Таким образом, по мнению Дж. Бхагвати, «преференции дают наименее развитым странам неправильную идею о том, что они могут участвовать в конкуренции только с помощью искусственной поддержки, что не соответствует внушительному опыту стран Дальнего Востока с сопоставимой экономикой, приобретенному несколько десятилетий назад. Несомненно, вместо этого лучше полностью демонтировать защиту от трудоемкой продукции и ориентировать специальную и щедрую

помощь и программы технического содействия на наименее развитые страны»<sup>1</sup>.

Соглашаясь с некоторыми положениями Дж. Бхагвати, вместе с тем обратим внимание на противоречивость его подходов ко второму пункту отмеченных «заблуждений» в области современного протекционизма. Общая картина протекционизма начала XXI в. (нового протекционизма), как представляется, выглядит более сложной, поскольку она не сводится лишь к взаимоотношениям развитых стран с развивающимися. Она относится и к взаимоотношениям между самими развитыми странами, между ними и странами с переходной (транзитивной) экономикой, к взаимоотношениям внутри групп развивающихся стран и государств с переходной экономикой.

Действительно, несмотря на достаточно очевидную аргументацию сторонников либерализации международной торговли, состоящую в том, что в результате ее осуществления мировое экономическое сообщество придет к более рациональному и эффективному использованию всех видов ресурсов и на этой основе к достижению более высокого уровня жизни населения всех участвующих в данном процессе стран, проблемы защиты национальных рынков и отечественных производителей приобрели новую актуальность, т.е. по-новому поставили проблемы протекционизма начала XXI в. (нового протекционизма). При этом специфической разновидностью современного протекционизма является групповой (коллективный) протекционизм современных интеграционных, экономических, торговых и так далее союзов.

Отмеченные процессы не могли не получить своего отражения и в экономической теории. В частности, в теории современной международной торговли на смену концепциям свободной торговли и совершенной конкуренции пришли теории стратегической или управляемой торговой политики, под которыми понимается взаимосвязанная совокупность правительственных мер, направленных на создание, укрепление и расширение конкурентных преимуществ данной страны и ее отечественного бизнеса (эти меры не сводятся только к традиционным экономическим инструментам внешнеэкономической политики, но и подкрепляются целым рядом мер политического (а иногда и военно-политического) характера (нередко фактически мер «силового давления»).

---

<sup>1</sup> Бхагвати Дж. Указ. соч. С. 14–15.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Раскройте основные положения теории «развития, ориентированного на внешние связи».
2. Покажите новизну положений, развиваемых в рамках теории технологического разрыва.
3. Укажите верные суждения.

Суть теории жизненного цикла продукта Р. Вернона состоит в следующем:

- а) длительность использования данного продукта зависит от средней продолжительности жизни населения данной страны;
  - б) новый продукт проходит специфический цикл, состоящий из стадий внедрения на рынок, динамичного роста его производства и продаж, замедления и «заката»;
  - в) жизненный цикл продукта является функцией возрастной структуры населения стран современного мира;
  - г) жизненный цикл продукта — реальное проявление теории «парадокса Леонтьева».
4. В работах каких экономистов развиваются положения о внутриотраслевых сравнительных преимуществах?
  5. В чем состоит суть синтеза теорий сравнительных преимуществ?
  6. Раскройте основные положения теории экономии за счет масштабов производства, назовите основных представителей этого теоретического направления.
  7. Раскройте основные положения по проблемам международного разделения труда и международной торговли, развиваемые П. Кругманом и М. Обстфельдом.
  8. Укажите верные суждения.

Суть теории интернализации (А. Рагмен и Р. Коуз) состоит в том, что:

- а) в условиях глобализации формируется новый — глобальный мировой рынок;
- б) внутри крупных корпораций действует особый внутренний (для данной корпорации) рынок;
- в) значительная часть формально международных экономических операций являются фактически внутрифирменными операциями больших хозяйственных комплексов (транснациональных корпораций);
- г) развитие процесса международной экономической интеграции ведет к образованию единого для всех стран экономического союза интеграционного рынка.

9. В чем состоят принципиальные достоинства теории конкурентных преимуществ М. Портера? Что представляет собой «ромб Портера»?
10. Охарактеризуйте основные положения и противоречия теорий нового протекционизма.



## ГЛАВА 31

# ТЕОРИИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

---

В современных условиях одним из основных направлений, предопределяющих и одновременно синтезирующих развитие всех форм международных экономических отношений, является процесс глобализации экономики. В целом процесс глобализации носит универсальный характер и охватывает не только сферу экономики, но и практически все остальные сферы общественной жизни: политику, социальную сферу, систему информации, образование и культуру и т.д. Эта универсальность процесса глобализации накладывает свой отпечаток на комплекс международных экономических отношений.

Очевидно, что все эти процессы должны были получить свое отражение в развитии теорий мирового хозяйства, где теории глобализации экономики заняли особое место.

Оценивая сформировавшиеся в последние годы теоретические воззрения по проблемам глобализации экономики, можно условно выделить три основных направления различных подходов экономистов и политологов:

- 1) гиперглобалистское направление;
- 2) скептическое направление;
- 3) трансформационное направление<sup>1</sup>.

Первое из них (гиперглобалистское) связано с абсолютизацией процесса стирания национальных границ и исчезновения культурных различий между странами. Определяющим здесь становится свободное движение капитала, товаров и информации в рамках единого глобального рынка, процесс формирования которого идет еще с 70-х гг. XX в. В этих новых условиях, по мнению представителей данного направления, «национальный эгоизм» становится бессмысленным. К числу наиболее ярких его представителей от-

---

<sup>1</sup> Мерттарчян А.Ю. Процесс глобализации мировой экономики: институциональный аспект: Автореф. дис. ... кан-д. экон. наук. М.: МГУ, 2001. С. 11–13.

носятся К. Омаи (*K. Ohmae*), Ф. Фукуяма (*F. Fukuyama*) и Р. Райх (*R. Reich*).

Одним из первых авторов и популизаторов термина «глобализация» является К. Омаи, который посвятил этой проблематике несколько своих работ: «Мир без границ» (*The Boardless World*. Harper Business, 1990); «Конец национального государства» (*The End of Nation — State*. Free Press, 1995); «Мысля глобально» (*Putting Global Logic First*. HBR, 1995) и ряд других. В своих работах он развивает положения о том, что «традиционные национальные государства превратились в неестественные, даже невозможные с точки зрения бизнеса единицы в глобальной экономике», а «прежняя карта мира... стала не более чем иллюзией»<sup>1</sup>.

Как полагает К. Омаи, современные национальные государства становятся локальными единицами власти в формирующейся глобальной системе, в которой определяющую роль играют финансовые рынки и ТНК. «В сегодняшнем мире без границ, — пишет К. Омаи, — “невидимая рука” имеет радиус действия и силу, о которой Адам Смит мог только мечтать», а затем добавляет, что национальное государство и «невидимая рука» могут параллельно и одновременно сосуществовать только в том случае, если первое может контролировать и регулировать второе, чего в современных условиях не наблюдается<sup>2</sup>.

К. Омаи определяет государства как «добровольные задолжники прошлого», которые превратились в «неестественные» единицы глобальной экономики<sup>3</sup>. На смену традиционным национальным государствам приходят, по мнению К. Омаи, так называемые «региональные государства», «естественные экономические зоны», «естественность» и масштабы которых формируются потребностями глобальной экономики.

Положения гиберглобализма развиваются и в работах такого известного футуролога, как Ф. Фукуяма. В своей монографии «Конец истории и последний человек» (1992) Ф. Фукуяма с позиций гиперглобализма рассматривает происходящие в мире процессы глобализации. По его мнению, к настоящему времени уже, по существу, всеми развитыми странами созданы либерально-демократические политические институты, другими странами осуществляется реформирование в направлении рыночной экономики и более интенсивного включения в глобальную экономическую систему.

<sup>1</sup> Ohmae K. *The End of Nation — State*. Free Press, 1995. P. 5, 20.

<sup>2</sup> Ohmae K. *Putting Global Logic First*. HBR, 1995. P. 1.

<sup>3</sup> *Ibid.* P. 120.

Современная техника, воздействуя на национальные экономики отдельных стран, связывает их в единую глобальную экономическую систему, что создает предпосылки для всеобщей культивации либерального режима, который, в свою очередь, основывается на принципе всеобщего равноправия как высшей цели борьбы за человеческое достоинство.

Более оригинальную концепцию развивает Ф. Фукуяма в своей монографии «Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния» (1995). Считая ошибочной точку зрения о том, что экономика представляет собой сферу общественной жизни, имеющую собственные законы и существующую отдельно от остальных сфер общественной жизни, Ф. Фукуяма полагает, что «экономическая деятельность представляет собой важнейшую часть социальной жизни и скрепляется разнообразными нормами, правилами, нравственными обязательствами и другими обычаями, которые в совокупности и формируют общество», а «благополучие науки, как и ее способность к конкуренции, обусловлено единственной всепроникающей культурной характеристикой — уровнем доверия, присущем данному обществу»<sup>1</sup>.

Можно сказать, что понятие «доверие» (*trust*) выступает в качестве центрального понятия в общей концепции Ф. Фукуямы. Оно возникает на основе общих ценностей, существующих в данном обществе, и имеет принципиально важное экономическое значение и ценность.

Ф. Фукуяма обращает особое внимание на культурную составляющую интеграционных процессов, протекающих в мировой экономике. Он рассматривает доверие как уверенность в том, что члены формирующегося интеграционного сообщества будут осуществлять свою деятельность в соответствии с имеющимися институтами, нормами и правилами, и с этой точки зрения их поведение вполне предсказуемо. Таким образом, в основе активного развертывания глобализационных процессов, по Ф. Фукуяме, лежит активное распространение либерально-демократических ценностей практически по всему миру.

Очевидно, что представители гиперглобализма, по существу, предсказывают полную культурную диффузию, сопровождающуюся потерей государствами своих основных функций, а в перспективе и отмиранием национальных государств вообще. Можно

---

<sup>1</sup> Цит. по: Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М., 1999. С. 129.

вполне определенно говорить о том, что гиперглобализм представляет собой крайнюю полюсную позицию, в рамках которой абсолютизируются некоторые реально осуществляемые аспекты современного развития общества. Не случайно позиции гиперглобалистов подвергаются активной критике. Как отмечает, например, Дж. Грей, «свободный от границ мир, управляемый не имеющими родины транснациональными корпорациями, есть корпоративная Утопия, а не описание сегодняшней действительности или будущей реальности»<sup>1</sup>.

Критика гиперглобализма в значительной мере осуществляется в рамках работ представителей так называемого «скептического» направления. К числу его активных сторонников можно отнести С. Хантингтона (*S. Huntington*), П. Хирста (*P. Hirst*), Г. Томпсона (*G. Thompson*), С. Краснера (*S. Krasner*). Обобщая позиции указанных авторов, можно их свести к следующим основным тезисам:

- достижение общей культурной конвергенции в конечном итоге невозможно;
- происходящее в современных условиях транснациональное движение товаров, рабочей силы, капитала имеет свою историю и знало в этой истории свои взлеты и падения, прогресс и регресс;
- хотя в истории и проявляется определенное ограничение роли государств, угрозы нациям и национальным государствам тем не менее не существует.

Как отмечает С. Хантингтон, процессы, идущие в современном мире, способствуют больше размежеванию и конфликту, чем культурной гомогенизации мира. В одной из своих основных работ — «Столкновение цивилизаций и преобразование мирового порядка» (*The Clash of Civilizations and the Remaking of the World Order*. N.Y., 1996) он, по существу, впервые сформулировал оценку ситуации именно таким образом.

После того как фактически прекратила свое существование мировая социалистическая система хозяйства, в том новом мире, который пришел на смену двухполюсному (биполярному) миру, основные различия между людьми и народами стали, по С. Хантингтону, носить не политический и не идеологический, а культурный характер.

Как полагает С. Хантингтон, в современном мире «региональная политика осуществляется на уровне этнических отношений,

---

<sup>1</sup> Gray J. False Dawn: The Delusion on Global Capitalism. L., 1998. P. 68.

а глобальная — на уровне отношений между цивилизациями. Соперничество супердержав уступает место столкновению цивилизаций»<sup>1</sup>. По его мнению, столкновение цивилизаций может реализовать себя как межродовой конфликт глобального масштаба в двух формах — на микро- и макроуровне. В первом случае речь идет о конфликтах между соседними государствами, которые представляют разные цивилизации, или между группами, представляющими различные цивилизации в рамках одного государства. Во втором случае конфликты происходят между ведущими государствами, представляющими разные цивилизации.

К числу возможных причин подобных конфликтов С. Хантингтон относит целый ряд проблем современной международной политики:

- усиление влияния на формирование глобальной политики и на деятельность таких международных организаций, как ООН, МВФ, Всемирный банк;
- соперничество в военной сфере;
- изменения в соотношениях экономических потенциалов стран, что находит свое проявление в усилении разногласий по вопросам международной торговли, иностранных инвестиций и т.д.;
- межэтнические конфликты (проявляющиеся, в частности, в попытках государств, представляющих одну цивилизацию, защитить родственное ему население в странах, относящихся к иной цивилизации);
- проблемы ценностей и культуры (конфликты по поводу которых возникают тогда, когда государство пытается искусственно навязывать свои ценности и культуру народу, относящемуся к иной цивилизации);
- возникающие в некоторых случаях территориальные проблемы, в которые оказываются вовлечены и ведущие страны мира.

С. Хантингтон рассматривает восемь цивилизаций современного мира: западную, конфуцианскую, японскую, мусульманскую, индийскую, славянско-православную, латиноамериканскую и африканскую. При этом главной линией международных конфлик-

---

<sup>1</sup> Цит. по: Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М., 1999. С. 53.

тов, по его мнению, в перспективе будет конфликт между западной и остальными цивилизациями<sup>1</sup>.

С. Хантингтон показывает в своей работе «Столкновение цивилизаций», что попытки Запада разными методами и с использованием различных международных институтов навязать всему остальному миру свои «правила игры», нормы, стандарты и моральные ценности встречают отпор со стороны других цивилизаций (в том числе и в виде религиозного фундаментализма, принимающего весьма опасные формы).

При этом международные отношения, которые ранее фактически представляли собой «игру», происходящую в рамках западной цивилизации, начинают «девестернизироваться», что придает все больше незападным цивилизациям статус действующих субъектов, а не пассивных объектов международных отношений.

В целом С. Хантингтон, по существу, отвергает присущую представителям гиперглобализма возможность глобальной культурной «диффузии» и гомогенизации, в качестве антипода противопоставляя ей процесс культурной регионализации. С. Хантингтон придает существенное значение роли национальных государств, связывая ее, однако, с рамками той цивилизации, к которой они принадлежат.

С начала 90-х гг. был опубликован еще целый ряд работ, в которых критиковались положения гиперглобализма. К ним относятся работы таких авторов, как П. Хирст, Г. Томпсон, С. Краснер<sup>2</sup>.

П. Хирст и Г. Томпсон полагают, что, несмотря на достигнутый к концу 90-х гг. XX в. высокий уровень интернационализации экономической жизни, мировая экономика не стала еще полностью глобализированной. В качестве аргументов для обоснования данной позиции приводятся следующие: количество ведущих, подлинных ТНК еще относительно невелико и большинство из них продолжают оставаться «национально базированными»; междуна-

<sup>1</sup> Huntington S. P. The Clash of Civilizations // Foreign Affairs. Vol. 72. Summer 1993. P.24.

<sup>2</sup> См. в частности: Hirst P., Thompson G. Globalization and the Future of Nation State // Economy and Society, 1995. Vol. 24. № 3; Hirst P., Thompson G. The Problems of Globalization: International Economic Relations, National Economic Management and the Formation of Trading Blocks // Economy and Society. 1992. Vol. 21. № 4; Hirst P., Thompson G. Globalization in Question. Cambridge. Polity Press, 1996; Krasner S. Globalization and Sovereignty // States and Sovereignty in the Global Economy. Ed. by D. Smith, D. Solinger, S. Topik. L., N.Y., 1999.

родные потоки товаров, услуг и капитала все больше концентрируются внутри самой группы ведущих развитых стран с рыночной экономикой (речь, по существу, идет о триаде США — Западная Европа — Япония).

По мнению П. Хирста и Г. Томпсона, в современных условиях изменяются формы и методы управления экономикой — политика в данной сфере становится полицентричной, при этом национальные государства превращаются в один из уровней сложной системы параллельно действующих и конкурирующих органов управления. Для того чтобы управление было эффективным, полагают они, необходимо «переплести» органы управления на международном и национальном уровнях в единую, достаточно хорошо интегрированную систему<sup>1</sup>. Но центральное место в этих процессах «переплетения» должно занимать национальное государство.

П. Хирст и Г. Томпсон определяют следующие формы взаимодействия органов управления на трех указанных уровнях:

- управление с помощью заключения договоров между ведущими странами мира (особенно в рамках триады США — Западная Европа — Япония), при этом могут решаться, например, задачи стабилизации валютных курсов или ограничения краткосрочных спекулятивных финансовых операций;
- эффективное управление путем создания большинством стран мира международных органов регулирования определенных направлений экономической деятельности (например, система ГАТТ/ВТО);
- управление крупными экономическими пространствами на основе создания торговых блоков (например, ЕС, который уже далеко ушел от задач собственно «Общего рынка»), такие группировки могут успешно противостоять глобальному экономическому давлению;
- национальные государства в этих условиях проводят политику, уравнивающую конкуренцию между частными и общественными интересами, в результате формируется «полудобровольная» («квазидобровольная») система экономической кооперации и содействия с целью регулирования, например, сферы финансов и т.д.;

---

<sup>1</sup> Hirst P., Thompson G. Globalization and the Future of the Nation State // Economy and Society. 1995. Vol. 24. № 3. P. 422.

- на региональном уровне могут решаться задачи поддержки индустриальных регионов с целью защиты их от внешних шоков и повышения их конкурентоспособности<sup>1</sup>.

Во взглядах П. Хирста и Г. Томпсона наиболее существенным положением, таким образом, является то, что они считают национальные государства центральным элементом и субъектом современного мирового хозяйства.

К позициям П. Хирста и Г. Томпсона во многом близки положения, развиваемые С. Краснером, который считает, что, несмотря на то, что глобализация делает более сложным контроль со стороны государств над протекающими в его экономическом пространстве процессами, способность государства на такой контроль сохраняется. Процесс глобализации, полагает он, протекает параллельно с процессом усиления государственной активности<sup>2</sup>.

По мнению С. Краснера, в условиях глобализации особое значение приобретает «международно-признанный суверенитет». В современном мире уже ни одно государство не может в одностороннем порядке осуществлять полный контроль над процессами, протекающими как за рубежом, так и на собственной территории, возникает необходимость совместных действий, заключения международных соглашений и создания международных организаций. При этом особую значимость приобретает принцип «взаимного признания», соблюдение которого облегчает заключение международных соглашений, устанавливающих единые правила для всех государств. В связи с этим С. Краснер делает вывод, что заключения ряда исследователей о том, что глобализация подрывает основы национального государства, необоснованны<sup>3</sup>.

Характерно, что в последние годы усиливается критическая оценка негативных аспектов глобализации экономики, активизируется анализ противоречий этого процесса и со стороны западных ученых, а также политиков-практиков, занимавших важные посты в правительствах своих стран и в авторитетных международных организациях. Ярким примером такого рода являются работы Дж. Ю. Стиглица, лауреата Нобелевской премии по экономике

<sup>1</sup> Hirst P., Thompson G. Globalization and the Future of the Nation State // *Economy and Society*. 1995. Vol. 24. № 3. P. 430.

<sup>2</sup> Krasner S. Globalization and Sovereignty // *States and Sovereignty in the Global Economy*. Ed. by D. Smyth, D. Solinger, S. Topik. L., N.Y., 1999. P. 34.

<sup>3</sup> Ibid. P. 49.



2001 г. за исследование рынков с асимметричной информацией. Он является, по существу, основателем новой отрасли экономической науки — «информационной экономики». Дж. Ю. Стиглицем были разработаны концепции «нежелательного отбора» и «морального риска». Используя математические методы, он обосновал невозможность достижения общего рыночного равновесия в условиях неполной, неточной и асимметричной информированности рыночных агентов и несовершенной конкуренции.

Будучи последователем Дж.М. Кейнса и «Нового курса» Ф.Д. Рузвельта, сторонником активной роли государства в экономике, Дж. Ю. Стиглиц полагает, что современный капитализм может и должен быть усовершенствован. В 1993 г. он возглавлял Совет экономических консультантов при Президенте США У. Клинтоне, с 1997 по 2001 г. был главным экономистом и вице-президентом Всемирного банка, что позволяло ему быть хорошо ознакомленным с деятельностью МВФ и видеть во многих случаях ее контрпродуктивность.

Реально оценивая процесс глобализации экономики, Дж.Ю. Стиглиц в своей монографии «Глобализация: тревожные тенденции» (*Globalization and Its Discontents*) пишет: «Я продолжаю верить в то, что глобализация, т.е. устранение барьеров на пути свободной торговли и более тесная интеграция национальных экономик, может быть доброй силой, и в то, что в ней заложен такой потенциал развития, который способен улучшить жизнь всех жителей Земли, в том числе и тех, кто сейчас беден. Но я также уверен, что для осуществления этой задачи необходимо радикально пересмотреть механизмы управления глобализацией как в сфере международных торговых отношений, играющих столь важную роль в устранении торговых барьеров, так и в области политики по отношению к развивающимся странам... Источником негативной реакции на глобализацию является осознание не только ущерба, который наносит развивающимся странам политика, ведомая идеологией, но и несправедливости, присущей глобальной торговой системе. Сегодня стало очевидным лицемерие развитых стран, которые под предлогом помощи вынуждают развивающиеся страны открыть рынки для своих товаров, при этом оставляя свои собственные рынки закрытыми. В настоящее время эту лицемерную политику оправдывают только те, чьи узкоэгоистические монопольные интересы связаны с закрытостью рынков развитых стран. Большинству же становится все яснее, что такая политика

обогащает богатых и еще глубже опускает бедных в пучину нищеты, вызывая растущее озлобление»<sup>1</sup>.

Значительной спецификой по сравнению с положениями сторонников гиперглобализма или «скептиков» обладают позиции представителей так называемого «трансформационного» направления, среди которых можно выделить таких авторов, как Дж. Розенау (*J. Rosenau*), Д. Хелд (*D. Held*), А. Мак-Гру (*A. Mc-Grew*). Они выступают против одностороннего и упрощенного понимания глобализации, полагая, что это сложный и многосторонний процесс, протекающий во всех сферах общественной жизни. Как пишет, в частности, Д. Хелд, глобализация — это «не единое состояние и не линейный процесс», а «многоплановый феномен, охватывающий разные сферы деятельности и взаимодействия», при этом «порождающий в каждой из них разнообразные формы связей». Он обоснованно отмечает неравномерность и многовариантность процессов глобализации, существенные различия в воздействии этих процессов (и по степени и по характеру) на различные страны, регионы и социальные группы населения отдельных государств. «Теорию глобализации, — подчеркивает Д. Хелд, — необходимо строить на понимании происходящего в каждой из этих сфер»<sup>2</sup>.

Представители так называемого «трансформационного» направления полагают, что глобализация «переустривает и реорганизует силу, функции и власть национальных правительств». При этом, несмотря на то, что в пределах своих территорий национальным государствам принадлежит «высшая законная компетенция», «на эту компетенцию накладываются... растущая юрисдикция институтов внутреннего управления и ограничения и обязательства, вытекающие из международного права»<sup>3</sup>.

Анализ указанных направлений экономической науки (гиперглобализма, скептицизма и трансформационного направления) лишний раз показывает, насколько сложным, неоднозначным и противоречивым явлением выступает процесс глобализации мировой экономики. Он имеет свою логику и диалектику развития. При этом соответствующие изменения должны происходить как в

<sup>1</sup> Stiglitz J.E. *Globalization and Its Discontents*. Penguin Books, 2002. P. IX–X, XIV–XV.

<sup>2</sup> Held D. *Democracy and Globalization // Global Governance*. Boulder, 1997. Vol. 3. № 3. P. 253.

<sup>3</sup> Mc-Grew A. *Globalization: Conceptualizing a Moving Target // Understanding Globalization, the Nation-state, Democracy and Economic Policies in the New Epoch*. Stockholm, 1998. P. 15.

деятельности национальных государств, так и в самой системе, формах и направлениях деятельности современных международных организаций.

### **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ**

- 1. Раскройте основные положения представителей «гиперглобалистского» направления современных теорий глобализации.**
- 2. Каковы основные научные аргументы представителей «скептического» направления современных теорий глобализации?**
- 3. Какие проблемы и противоречия процесса глобализации отмечает Дж. Стиглиц в работе «Глобализация: тревожные тенденции»?**
- 4. Покажите специфику теоретических положений представителей «трансформационного» направления по сравнению с «гиперглобалистским» и «скептическим» направлениями современных теорий глобализации.**

## **ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА**

---

1. Таможенный кодекс Российской Федерации. Официальный текст с изменениями и дополнениями на 1 октября 2004 года. — М.: Эксмо, 2004.
2. Федеральный закон «О соглашениях о разделе продукции» № 225-ФЗ от 30 декабря 1995 г. (с изменениями от 7 января 1999 г.).
3. Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» № 160-ФЗ от 9 июля 1999 г.
4. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О соглашениях о разделе продукции» № 75-ФЗ от 18 июня 2001 г.
5. Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» № 115-ФЗ от 7 августа 2001 г.
6. Федеральный закон «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» № 165-ФЗ от 8 декабря 2003 г.
7. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» № 164-ФЗ от 8 декабря 2003 г.
8. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» № 173-ФЗ от 10 декабря 2003 г.
9. Федеральный закон «О концессионных соглашениях» № 115-ФЗ от 21 июля 2005 г.
10. Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» № 116-ФЗ от 22 июля 2005 г.
11. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» № 76-ФЗ от 3 июня 2006 г.
12. Бжезинский З. Великая шахматная доска. — М.: Международные отношения, 1999.
13. Внешнеэкономическая деятельность /Под ред. Б.М.Смитиенко, В.К.Поспелова. — М.: Мастерство, 2007.
14. Внешний долг России и проблемы его урегулирования. — М.: Финансы и статистика, 2002.
15. Герчикова И.Н. Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности. — М.: Изд-во АО «Консалтбанкир», 2000.

16. Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России /Под ред. В.П.Колесова. — М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002.
17. Глобализация и мировые рынки товаров, услуг и капиталов /Под ред. Б.М. Смитиенко, В.К. Поспелова. — М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2001.
18. Глобализация экономики и внешнеэкономические связи России / Под ред. И.П.Фаминского. — М.: Республика, 2004.
19. Доклад о мировых инвестициях, 1999 год: Прямые иностранные инвестиции и проблемы развития. Обзор. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. Организация Объединенных Наций. — Нью-Йорк и Женева, 2000.
20. Доклад о мировых инвестициях, 2000 год: Трансграничные слияния и приобретения и процесс развития. Обзор. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. Организация Объединенных Наций. — Нью-Йорк и Женева, 2000.
21. Доклад о мировых инвестициях, 2001 год: Содействие развитию связей. Обзор. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. Организация Объединенных Наций. — Нью-Йорк и Женева, 2001.
22. Доклад о мировых инвестициях, 2002 год. Транснациональные корпорации и конкурентоспособность экспорта. Обзор. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. Организация Объединенных Наций. — Нью-Йорк и Женева, 2002.
23. Доклад о мировых инвестициях, 2003 год. Политика в области ПИИ в целях развития: национальные и международные аспекты. Обзор. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. Организация Объединенных Наций. — Нью-Йорк и Женева, 2003.
24. Доклад о мировых инвестициях, 2004 год. Переориентация на сектор услуг. Обзор. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. Организация Объединенных Наций. — Нью-Йорк и Женева, 2004.
25. Доклад о мировых инвестициях, 2005 год. Транснациональные корпорации и интернационализация НИОКР. Обзор. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. Организация Объединенных Наций. — Нью-Йорк и Женева, 2005.

26. Доклад о мировых инвестициях, 2006 год. ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой: последствия для развития Обзор. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. Организация Объединенных Наций. — Нью-Йорк и Женева, 2006.
27. Доклад о мировых инвестициях, 2007 год. Транснациональные корпорации, добывающая промышленность и развитие. Обзор. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. Организация Объединенных Наций. — Нью-Йорк и Женева, 2007.
28. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2002/2003 годы /Под общей ред. проф. С.Н. Бобылева. — М.: Весь Мир, 2003.
29. Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. — М.: Экономика, 2003.
30. Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация от «А» до «Я». Теоретический справочник. — М.: ВАВТ, 2006.
31. Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. Экономика, политика, практика. — М.: ООО «АЭРгруп», 2007.
32. Дюмулен И.И. Международная торговля услугами. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003.
33. Европа перемен: концепции и стратегии интеграционных процессов /Под ред. Л.И. Глухарева. — М.: Крафт+, 2006.
34. Европейский Союз. Справочник-путеводитель /Под ред. О.В. Буториной (отв. ред.), Ю.А. Борко и И.Д. Иванова. — М.: Деловая литература, 2003.
35. Зарицкий Б.Е. Экономика Германии: путь по лестнице, ведущей вниз. — М.: Юристъ, 2003.
36. Зубков В.А., Осипов С.К. Российская Федерация в международной системе противодействия легализации (отмыванию) преступных доходов и финансированию терроризма. — М.: Издательский Дом «Городец», 2006.
37. Климовец О.В. Международный офшорный бизнес. — Ростов-на-Дону, 2004.
38. Климовец О.В. Экономические интересы России в международном партнерстве БРИК. — Ставрополь, Сервисшкола, 2007.
39. Конкурентоспособность России в глобальной экономике. — М.: Международные отношения, 2003.

40. Конкурентоспособность России в глобальном экономическом пространстве (доклад по материалам Ученого совета института). — М.: ИМЭМО РАН, 2001.
41. Концепция стратегического развития России до 2010 года. (Государственный Совет Российской Федерации). — М., 2001.
42. Костюнина Г.М. Азиатско-Тихоокеанская экономическая интеграция. — М.: РОССПЭН, 2002.
43. Кочетов Э.Г. Глобалистика: Теория, методология, практика. — М.: Изд-во Норма, 2002.
44. Ливенцев Н.Н., Лисоволик Я.Д. Актуальные проблемы присоединения России к ВТО. — М.: Экономика, 2002.
45. Лукьянович Н.В. Морской транспорт в мировой экономике. — М.: МГУП, 2004.
46. Мартин Г.-П., Шуманн Х. Западная глобализации: атака на процветание и демократию / Пер. с нем. — М.: Издательский Дом «Альпина», 2001.
47. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник /Под ред. Л.Н.Красавиной. — М.: Финансы и статистика, 2006.
48. Международные экономические отношения /Под ред. Н.Н.Ливенцева. — М.: РОССПЭН, 2001.
49. Международные экономические отношения /Под ред. проф. В.Е.Рыбалкина. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
50. Международные экономические отношения /Под ред. И.П.Фаминского. — М.: Юристъ, 2001.
51. Мельников В.Н., Мовсесян А.Г. Противодействие легализации незаконных доходов. — М.: МЦФЭР, 2007.
52. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет /Под ред. И.С.Королева. — М.: Юристъ, 2003.
53. Мировая экономика: прогноз до 2020 года /Под ред. акад. А.А. Дынкина /ИМЭМО РАН. — М.: Магистр, 2007.
54. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник /Под ред. В.П.Колесова. — М.: Флинта, 2000.
55. Мовсесян А.Г., Смитиенко Б.М. Современный мировой рынок и его конъюнктура. — М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1999.
56. Народнохозяйственные последствия присоединения России к ВТО. — М.: Российская Академия Наук, Национальный инвестиционный совет, 2002.

57. Пищик В.Я. Европейская валютная интеграция. — М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 2007.
58. Проблемы «бегства» капитала из России и способы его репатриации в отечественную экономику. — М.: Национальный инвестиционный совет, 2002.
59. Россия: интеграция в мировую экономику /Под ред. Р.И. Зименкова. — М.: Финансы и статистика, 2002.
60. Россия и международная торговая система /Под ред. Э. Ван Дузера, С.Ф.Сутырина, В.И.Капусткина. — Санкт-Петербург: Издательство «Петрополис», 2000.
61. Россия и Объединенная Европа /Под ред. А.Г.Грязновой. — М.: ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве РФ», 2006.
62. Россия между Западом и Востоком: мосты в будущее. — М.: Международные отношения, 2003.
63. Свинухов В.Г. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности. — М.: Экономистъ, 2004.
64. Смитиенко Б.М., Ковальчук А.К. Современная международная торговая система и Россия. — М.: ИНФРА-М, 2004.
65. Смитиенко Б.М., Супрунович Б.П. Всемирная торговая организация и проблемы урегулирования международной торговли. — М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2000.
66. Стиглиц Джозеф Юджин. Глобализация: тревожные тенденции. — М.: Мысль, 2003.
67. Стиглиц Джозеф Ю., Чарлтон Эндрю. Справедливая торговля для всех. Как торговля может содействовать развитию. — М.: Изд-во «Весь Мир», 2007.
68. Стратегический ответ России на вызовы нового века /Под общей редакцией академика Л.И.Абалкина. Институт экономики РАН. — М.: Экзамен, 2004.
69. Теория международных отношений на рубеже столетий /Под ред. К.Буса и С.Смита : /Пер. с англ. — М.: Гардарики, 2002.
70. Удовенко С.П. Таможенный тариф современной России (1993–2005 гг.). — Санкт-Петербург: «ООО Архей», 2006.
71. Улин Б. Межрегиональная и международная торговля /Пер. с англ. — М.: Дело, 2004.
72. Уткин А.И. Мировой порядок XXI века. — М.: Изд-во Эксмо, 2002.



73. Фаминский И.П. Мировое хозяйство: динамика, структура производства, мировые товарные рынки (вторая половина XX — начало XXI в.). — М.: Магистр, 2007.
74. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций /Пер. с англ. — М.: ООО «Издательство АСТ», 2003.
75. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика: В 2 т. Т. I и II. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006.
76. Хейфец Б.А. Внешние долговые активы России. — М.: УРСС, 2001.
77. Хейфец Б.А. Долговая политика России. — М.: Научный эксперт, ЗАО «Издательство «Экономика», 2007.
78. Хейфец Б.А. Решение долговых проблем. Мировой опыт и российская действительность. — М.: ИКЦ «Академкнига», 2002.
79. Чернявский С.П. Международный офшорный бизнес и банки. — М.: Финансы и статистика, 2002.
80. Энциклопедия рыночного хозяйства. Россия в современном мировом хозяйстве /Отв. ред. Л.Н. Красавина, Б.М. Смитиенко. — М.: Издательский дом «Экономическая литература», 2003.

# ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b> .....	<b>3</b>
-----------------------	----------

## Раздел I

### МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО НАЧАЛА XXI В. СИСТЕМА СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ЕЕ РАЗВИТИЯ

#### Глава 1

<b>СИСТЕМА СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ</b> .....	<b>5</b>
--	----------

1.1. Современное мировое хозяйство, его основные субъекты .....	5
---	---

1.2. Основные формы и система международных экономических отношений .....	14
---	----

#### ГЛАВА 2

<b>МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА — МАТЕРИАЛЬНАЯ ОСНОВА РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА НАЧАЛА XXI В.</b> .....	<b>19</b>
---	-----------

2.1. Сущность международного разделения труда .....	19
---	----

2.2. Формы международного разделения труда и тенденции его развития на современном этапе .....	23
---	----

2.3. Роль НТР в развитии современного международного разделения труда.....	31
--	----

#### ГЛАВА 3

<b>ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: СОДЕРЖАНИЕ И ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ</b> .....	<b>38</b>
---	-----------

3.1. Содержание процесса глобализации экономики .....	38
---	----

3.2. Противоречия процесса глобализации экономики.....	41
--	----

3.3. Глобализация, антиглобализм и альтерглобализм.....	44
---	----

#### ГЛАВА 4

<b>МЕСТО РОССИИ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ</b> .....	<b>49</b>
---	-----------

Раздел II  
СОВРЕМЕННЫЙ МИРОВОЙ РЫНОК, ЕГО СТРУКТУРА И  
КОНЬЮНКТУРА. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА МИРОВЫХ ТОВАРНЫХ  
РЫНКАХ

<b>ГЛАВА 5</b>	
<b>СОВРЕМЕННЫЙ МИРОВОЙ РЫНОК, ЕГО СТРУКТУРА И КОНЬЮНКТУРА.....</b>	<b>63</b>
5.1. Мировой рынок начала XXI в., его структура .....	63
5.2. Конъюнктура мирового рынка и основные конъюнктурообразующие факторы .....	66
5.3. Исследование и прогнозирование конъюнктуры мирового рынка .....	71
<b>ГЛАВА 6</b>	
<b>ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА МИРОВЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКАХ .....</b>	<b>76</b>
6.1. Ценообразующие факторы в международной торговле .....	76
6.2. Специфика ценообразования на различных типах мировых товарных рынков .....	78
6.3. Мировые цены и основные виды внешнеторговых цен.....	83
<b>ГЛАВА 7</b>	
<b>БАЗИСНЫЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ <i>INCOTERMS</i> .....</b>	<b>92</b>
7.1. Базисные условия поставки.....	92

Раздел III  
МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ

<b>Глава 8</b>	
<b>МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ, ЕЕ МЕСТО И РОЛЬ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ.....</b>	<b>107</b>
8.1. Международная торговля в системе международных экономических отношений, ее динамика и структура .....	107
8.2. Динамика и структура международной торговли товарами.....	111
<b>ГЛАВА 9</b>	
<b>ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА .....</b>	<b>118</b>
9.1. Современная внешнеторговая политика. Протекционизм и либерализация во внешнеторговой политике .....	118

9.2. Тарифные и нетарифные методы регулирования внешней торговли .....	121
--	-----

**ГЛАВА 10**

<b>МЕЖДУНАРОДНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ. ВСЕМИРНАЯ ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ.....</b>	<b>131</b>
--	------------

10.1. Международное регулирование мировой торговли.....	131
10.2. Всемирная торговая организация и ее роль в регулировании международной торговли .....	134

**ГЛАВА 11**

<b>ЗНАЧЕНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ. ДИНАМИКА, ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ И ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ .....</b>	<b>146</b>
--	------------

11.1. Значение внешней торговли для экономики России. Формирование внешнеторговой политики страны .....	146
11.2. Динамика внешней торговли России.....	148
11.3. Географическая структура внешней торговли РФ .....	150
11.4. Товарная структура внешней торговли России .....	151

**ГЛАВА 12**

<b>ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ .....</b>	<b>160</b>
--	------------

12.1. Современная внешнеторговая политика России. Законодательная, нормативно-правовая база внешнеторговой деятельности в России.....	160
12.3. Методы нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности .....	174
12.4. Мероприятия, содействующие развитию внешнеторговой деятельности .....	177

Раздел IV

**МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ**

**ГЛАВА 13**

<b>МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ В ОБЩЕЙ СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ .....</b>	<b>183</b>
--	------------

13.1. Услуги в современной мировой экономике. Классификация услуг .....	183
13.2. Динамика и структура международной торговли услугами .....	186
13.3. Государственное и международное регулирование торговли услугами .....	190
13.4. Генеральное соглашение по торговле услугами .....	195

**ГЛАВА 14**  
**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ**  
**ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ**  
**ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ.....200**

- 14.1. Международный туризм..... 200  
14.2. Международный рынок транспортных услуг..... 205  
14.3. Проблемы развития международного транспорта в России.....212

**ГЛАВА 15**  
**МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ТЕХНОЛОГИЙ .....219**

Раздел V

**МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА**

**ГЛАВА 16**  
**СУЩНОСТЬ, ПРИЧИНЫ И ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ВЫВОЗА**  
**КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ .....233**

- 16.1. Международное движение капитала: тенденции и формы  
конца XX – начала XXI вв. .... 234  
16.2. Официальная помощь развитию ..... 243  
16.3. Утечка и бегство капитала. Борьба с отмыванием «грязных» денег ..... 246

**ГЛАВА 17**  
**РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА ..251**

- 17.1. Государственное регулирование международного движения капитала .....251  
17.2. Международное (международно-правовое) регулирование международного  
движения капитала ..... 256  
17.3. Соглашение о связанных с торговлей инвестиционных мерах ..... 257

**ГЛАВА 18**  
**РОЛЬ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В МИРОВОЙ**  
**ЭКОНОМИКЕ. ОФШОРНЫЕ ЗОНЫ И ОФШОРНЫЙ БИЗНЕС.....262**

- 18.1. Свободные (специальные) экономические зоны и их место  
и роль в мировой экономике ..... 262  
18.2. Офшорные зоны и офшорный бизнес, их место и роль  
в мировой экономике ..... 267

<b>ГЛАВА 19</b>	
<b>ВНЕШНИЙ ДОЛГ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННЫХ</b>	
<b>МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ .....</b>	<b>277</b>
19.1. Проблемы внешнего долга в современной мировой экономике.....	277
19.2. Проблемы внешнего долга в условиях СССР .....	281
19.3. Внешний долг Российской Федерации .....	285

<b>ГЛАВА 20</b>	
<b>РОССИЯ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ</b>	
<b>КАПИТАЛА.....</b>	<b>295</b>
20.1. Место и роль иностранного капитала в экономике России .....	295
20.2. Динамика и структура иностранных инвестиций в РФ.....	299
20.3. Международное и государственное регулирование иностранных инвестиций в России .....	306

<b>ГЛАВА 21</b>	
<b>МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ .....</b>	<b>323</b>
21.1. Мировой рынок рабочей силы и тенденции его развития в начале XXI в. ....	323
21.2. Россия и международный рынок труда .....	334

### Раздел VI

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-КРЕДИТНЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ОБЩЕЙ СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

<b>ГЛАВА 22</b>	
<b>ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА.....</b>	<b>345</b>

<b>ГЛАВА 23</b>	
<b>МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ И ИХ ФОРМЫ .....</b>	<b>376</b>

23.1. Международные расчеты .....	376
23.2. Международные кредитные отношения .....	382

<b>ГЛАВА 24</b>	
<b>ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС .....</b>	<b>389</b>

24.1. Методика составления платежного баланса .....	389
24.2. Основные принципы составления платежного баланса .....	393
24.3. Регулирование платежного баланса .....	396

24.4. Платежные балансы стран с развитой рыночной экономикой и России.....	398
--	-----

## Раздел VII

### МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

#### ГЛАВА 25

<b>СУЩНОСТЬ ПРОЦЕССА МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ. ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ .....</b>	<b>404</b>
--	------------

25.1. Сущность, формы и этапы международной экономической интеграции ....	404
25.2. Западноевропейская экономическая интеграция. Европейский союз .....	409
25.3. Современная система институтов ЕС .....	418

#### ГЛАВА 26

<b>СЕВЕРОАМЕРИКАНСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ О СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛЕ И ДРУГИЕ ФОРМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕССА МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ .....</b>	<b>423</b>
---	------------

#### ГЛАВА 27

<b>ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА СТРАН — ЧЛЕНОВ СНГ .....</b>	<b>434</b>
--	------------

## Раздел VIII

### МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ, ИХ МЕСТО И РОЛЬ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ НАЧАЛА XXI В.

#### ГЛАВА 28

<b>МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ .....</b>	<b>445</b>
--	------------

28.1. Место международных организаций в системе современного мирового хозяйства.....	445
28.2. Международные экономические организации системы ООН .....	448
28.3. Международный валютный фонд .....	454
28.4. Группа Всемирного банка .....	457
28.5. Региональные (многосторонние) банки развития .....	461
28.6. Другие международные организации .....	466

Раздел IX  
ТЕОРИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

<b>ГЛАВА 29</b> <b>ТРАДИЦИОННЫЕ ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ</b> <b>И МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА .....</b>	<b>472</b>
<b>ГЛАВА 30</b> <b>СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОГО</b> <b>РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА И МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ .....</b>	<b>485</b>
<b>ГЛАВА 31</b> <b>ТЕОРИИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА.....</b>	<b>504</b>
<b>Использованная литература.....</b>	<b>515</b>



*По вопросам приобретения книг обращайтесь:*  
**Отдел продаж «ИНФРА-М» (оптовая продажа):**

127282, Москва, ул. Полярная, д. 31в, стр. 1  
Тел. (495) 380-4260; факс (495) 363-9212  
E-mail: books@infra-m.ru

•  
**Отдел «Книга—почтой»:**

тел. (495) 363-4260 (доб. 232, 246)

---

*Учебное издание*

## **МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

Учебник

Редактор *Басырова З.А.*  
Корректор *Прудникова Э.Б.*

Подписано в печать 25.11.2011.  
Формат 60×90/16. Бумага мелованная. Гарнитура Newton.  
Усл. печ. л. 33,0. Уч.-изд. л. 31,38.  
Доп. тираж 500 экз. Заказ № 533.

ТК 56700-6310-120208

ООО «Научно-издательский центр ИНФРА-М»  
127282, Москва, ул. Полярная, д. 31В, стр. 1  
Тел.: (495) 380-05-40, 380-05-43. Факс: (495) 363-92-12  
E-mail: books@infra-m.ru <http://www.infra-m.ru>

Отпечатано способом ролетовой струйной печати  
в ОАО «Первая Образцовая типография»  
Филиал «Чеховский Печатный Двор»  
142300, Московская область, г. Чехов, ул. Полиграфистов, д. 1  
Сайт: [www.chpd.ru](http://www.chpd.ru), E-mail: [sales@chpd.ru](mailto:sales@chpd.ru)  
8(495)988-63-76. т/ф. 8(496)726-54-10