

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГБОУ ВПО «САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ В ЭНЕРГЕТИКЕ
И ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИИ

Р.В. Огороков, И.В. Скворцова, О.В. Федорец

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Санкт-Петербург
Издательство Политехнического университета
2012

УДК 339.9

Окороков Р.В., Скворцова И.В., Федорец О.В. **Мировая экономика. Учеб. пособие.** – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2012. – 203 с. (Экономика и менеджмент в энергетике и природопользовании)

Пособие соответствует требованиям Федерального государственного образовательного стандарта третьего поколения подготовки бакалавров экономики и менеджмента.

Изложены основные закономерности и тенденции развития мировой экономики. Рассмотрены основы внешнеторговой политики государств. Сделан акцент на международном регулировании внешней торговли и международном движении капитала. Особое внимание уделено вопросу внешнего долга государств и международным валютно-кредитным и финансовым отношениям.

Подробно раскрыто понятие транснациональных корпораций и свободных экономических зон.

Предназначено для студентов, обучающихся по программам бакалавриата и магистратуры направлений 080100 «Экономика» и 080200 «Менеджмент», студентов других направлений, аспирантов, слушателей школ бизнеса, а также лиц, самостоятельно изучающих современные аспекты мировой экономики.

Ил. 3 Табл.13 Библиогр.: 23 назв.

Печатается по решению редакционно-издательского совета Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

Рецензенты:

Доктор экономических наук, профессор СПбГПУ
Косматов Э.М.

Доктор экономических наук, профессор ИвГЭУ
Макашина О.В.

© Окороков Р.В., Скворцова И.В.,
Федорец О.В., 2012

© Санкт-Петербургский
государственный
политехнический университет, 2012

ВВЕДЕНИЕ

Мировая экономика является одной из основ функционирования современного общества. Она является одним из условий, позволяющих сплачивать на материальной основе различные нации и народы. Мировая экономика представляет собой систему разнообразных хозяйственных, научно-технических, производственных, валютно-финансовых связей экономик различных стран, основанную на международном разделении труда.

Сегодня стало очевидно: чем активнее страна включается в систему мирохозяйственных связей, тем точнее выверен курс ее взаимодействия с остальным миром, тем динамичнее и результативнее ее собственное развитие, тем выше благосостояние общества и его граждан. Поэтому знание закономерностей развития мирового хозяйства, меры успеха одних стран и кризисного состояния других сегодня просто необходимо.

Мировая экономика как экономическая дисциплина изучает и объясняет основные процессы и явления экономической жизни мирового сообщества. Она помогает понять основные тенденции мирового развития в хозяйственной сфере, определить их характер. Знание реальных тенденций и проблем мирового экономического развития создает основу для понимания основных направлений международных отношений, соответствия национальной экономической политики и международной стратегии хозяйствующих субъектов существующим реальностям мировой хозяйственной жизни.

Содержание учебного пособия направлено на изучение современной мировой экономики, сложной природы мирового хозяйства, его ресурсов, их использования в процессе экономической деятельности, а также процессов глобализации. Значительное внимание уделяется роли России в современной системе мирохозяйственных связей, процессу ее эффективного вхождения в международное экономическое сообщество.

Все замечания и пожелания по улучшению содержания и формы изложения учебного пособия будут приняты авторами с благодарностью.

ГЛАВА 1. СТАНОВЛЕНИЕ И СУЩНОСТЬ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА НА РУБЕЖЕ XX—XXI ВЕКОВ

1.1. Сущность мирового хозяйства

Мировая экономика (или мировое хозяйство) – это совокупность национальных хозяйств, находящихся в постоянной динамике, в движении, обладающих растущими международными связями и, соответственно, сложнейшим взаимовлиянием, подчиняющаяся объективным законам рыночной экономики, в результате чего формируется крайне противоречивая, но вместе с тем более или менее целостная мировая экономическая система.

Мировое хозяйство представляет собой глобальный хозяйственный механизм, сформированный различными национальными хозяйствами, связанными между собой системой международных экономических отношений (внешняя торговля, вывоз капитала, валютно-кредитные отношения, миграция рабочей силы, интеграция и т.д.). Мировое хозяйство неоднородно, национальные хозяйства, входящие в него, различаются социальной структурой, политическим устройством, уровнем развития производительных сил и производственных отношений, а также характером, масштабами, формами международных экономических отношений.

Субъектом мирового хозяйства выступает мировое сообщество. Его интересы в целом стали в настоящее время выше любых частных интересов (национальных, классовых, социальных). Возникла новая система ценностей, включающих мир, экономическое благополучие, социальную и политическую справедливость, экологическую безопасность, самореализацию личности. Появилась возможность создания системы *глобального управления мировым хозяйством*.

Под *глобальным управлением* понимаются методы и институты, позволяющие контролировать и направлять нарастающий поток изменений таким образом, чтобы обеспечить более благоприятные условия для всемирной безо-

пасности и сбалансированного, совместимого с сохранением окружающей среды развития в условиях свободы и демократии.

Можно выделить следующие основные институты глобального управления:

- международное право;
- межправительственные организации, которые формируют общие цели мирового сообщества и призваны вводить их в мировую политику, начиная с Организации Объединенных Наций (ООН);
- специализированные неправительственные международные организации («Красный крест», «Гринпис» и др.).

1.2. Сущность международных экономических отношений и их формы

Взаимодействие национальных экономик осуществляется в форме *международных экономических отношений (МЭО)*. Международные экономические отношения представляют собой: в широком смысле – экономические взаимосвязи между странами; в узком смысле – формы взаимодействия между экономическими субъектами разных стран по поводу производства, распределения, обмена и потребления необходимых им благ.

МЭО по своей сути противоречивы, они одновременно являются и отношениями сотрудничества, и отношениями соперничества.

Обычно выделяют следующие формы МЭО:

- международная (мировая) торговля;
- международное движение капитала;
- международная миграция рабочей силы;
- международное кооперирование производства;
- международная передача (трансферт) технологий;
- международные валютные и кредитные отношения.

Можно выделить три уровня взаимодействия национальных экономик: микроуровень, макроуровень и международный (наднациональный) уровень.

На микроуровне национальные экономики взаимодействуют, прежде всего, через фирмы и предприятия, причём, подразумеваются не только транснациональные корпорации и предприятия, прямо и непосредственно участвующие во внешнеэкономической деятельности: в открытых экономиках все экономические субъекты прямо или косвенно являются субъектами МЭО.

На макроуровне национальные экономики взаимодействуют через взаимовлияние национальных народнохозяйственных комплексов и их основных секторов (реальный, фискальный, денежный, внешний), макроэкономическую политику, органы государственной власти соответствующих стран и их специализированные институты (центральные банки, министерства финансов, министерства экономики, налоговые и таможенные организации), прямо или косвенно участвующие в регулировании внешнеэкономической деятельности.

На международном (наднациональном) уровне национальные экономики взаимодействуют в более опосредованной форме: через многочисленные международные экономические организации или через наднациональные органы, действующие в рамках различных региональных интеграционных группировок.

Мировое хозяйство может рассматриваться и в узком смысле, как стадия развития мировой экономики – более высокая стадия по сравнению с предыдущими, существующая со второй половины XIX столетия, когда взаимодействие национальных экономик перерастает сферу обмена и начинает всё больше и больше охватывать сферу производства. При этом углубляется и расширяется взаимодействие национальных экономик в сфере обмена, развивается международная торговля и появляется мировой рынок.

1.3. Международное разделение труда

Взаимосвязь национальных экономик в значительной степени обусловлена различной обеспеченностью стран мира *факторами производства* и, следовательно, базируется на исторически сложившемся международном разделении

факторов производства, что является предпосылкой производства этими странами тех или иных товаров и международной специализации стран.

Каждый из факторов производства имеет цену, которая определённым образом учитывается в общей цене произведённого товара.

Цена фактора производства отражает баланс спроса и предложения на него как в рамках отдельной страны, так и во взаимоотношениях стран друг с другом. Поскольку страны в разной мере наделены отдельными факторами производства, то цены на них будут различны. Следовательно, в разных странах различными будут затраты на производство аналогичных товаров и эффективность их производства.

Естественно, что страны специализируются на производстве тех товаров, которое в них более эффективно, чем в других странах.

Обособление отдельных стран в производстве тех или иных товаров и услуг в целях их реализации не только у себя, но и в других странах, называется *международным разделением труда (МРТ)*. Формами МРТ, определяющими его сущность и формы реализации, выступают *международная специализация* и *международная кооперация производства*.

Международное разделение труда базируется на общественном разделении труда, в основе которого лежит обособление отдельных видов трудовой деятельности (*специализация производства*). В то же время обособление видов деятельности предполагает обмен её результатами, *кооперацию* обособившихся производств.

Международная специализация стран как основа международного разделения труда предполагает наличие пространственного разрыва между отдельными стадиями производства продукта или между производством и потреблением продукта в международном масштабе.

Общественное разделение труда не может существовать вне определённой территории и страны. Иначе говоря, оно не может не выступать как территориальное разделение труда. Принято выделять *два вида территориального*

разделения труда: межрегиональное – разделение труда между регионами одной и той же страны, и *международное* – разделение труда между различными странами.

Наряду с территориальным разделением труда выделяют *функциональное*, в том числе:

- *общее* – разделение труда между крупными сферами материального и нематериального производства (промышленность, сельское хозяйство, транспорт, связь, образование, здравоохранение);

- *частное* – разделение труда внутри крупных сфер по отраслям и подотраслям (тяжёлая и лёгкая промышленность, животноводство и растениеводство, морской, воздушный и сухопутный транспорт, а также внутри них: добывающая промышленность, металлургия, машиностроение в рамках тяжёлой промышленности; станкостроение и транспортное машиностроение в рамках машиностроения; автомобиле-, самолёто-, судостроение в рамках транспортного машиностроения; производство автобусов, легковых и грузовых автомобилей в рамках автомобилестроения);

- *единичное* – разделение труда внутри предприятия.

По аналогии с общественным разделением труда международное разделение труда можно рассматривать как диалектическое единство международной специализации и международной кооперации производства. Следует заметить, что международное разделение труда не обязательно требует для своего существования международной кооперации труда, хотя в большинстве случаев к нему приводит. В то же время международная кооперация труда полностью основывается на международном разделении труда и самостоятельно существовать не может.

Международная кооперация труда может быть определена как основанный на международном разделении труда устойчивый обмен между странами продуктами, производимыми ими с наибольшей экономической эффективностью.

Под *международной специализацией производства* понимается рост концентрации одного производства товаров и услуг на основе их прогрессирующей дифференциации сверх внутренних потребностей страны. Международная специализация производства развивается по двум направлениям: производственному и территориальному.

Производственное направление подразделяется на межотраслевую, внутриотраслевую и специализацию отдельных предприятий. Выделяют следующие основные формы проявления межотраслевой специализации производства:

- предметная (производство готовых продуктов);
- поддетальная (производство частей, компонентов продуктов);
- технологическая (осуществление отдельных операций или выполнение отдельных технологических процессов, например, сборка, сварка, окраска, производство отливок).

В *отраслевом разрезе под международной специализацией производства* следует понимать совокупность отраслей, принимающих наиболее активное участие в международном разделении труда.

Территориальное направление развития международной специализации производства предполагает специализацию отдельных стран, групп стран и регионов на производстве определённых продуктов или их частей для мирового рынка.

Отрасли, определяющие характер международной специализации страны, называют *международно-специализируемыми отраслями*. Им присущи следующие характерные признаки:

- значительно более высокая доля экспорта в производстве по сравнению с прочими отраслями;
- обычно более высокий удельный вес таких отраслей в производстве данной страны по сравнению с их долей в мировом производстве;
- более высокий уровень развития внутриотраслевой специализации и кооперирования.

К основным показателям уровня международной специализации отрасли относятся *коэффициент относительной экспортной специализации* и *экспортная квота* в производстве отрасли страны.

Чем более значительное место в составе экспортируемой продукции международно-специализируемых отраслей занимают изделия ведущих отраслей обрабатывающей промышленности (продукция так называемого вторичного сектора экономики), тем более прогрессивный характер носит международная специализация производства страны, тем выше её уровень.

И наоборот, явное преобладание в экспорте страны продукции первичного сектора экономики (добывающих отраслей, сельского хозяйства) – свидетельство пассивной роли страны в международном разделении труда, относительной отсталости её международной специализации производства.

Расширение товарной номенклатуры (ассортимента) экспорта не всегда свидетельствует о международной деспециализации страны. Если расширение номенклатуры общенационального экспорта за счёт международно-специализируемых изделий и доля последних в вывозе растёт, то фактически происходит повышение уровня международной специализации страны. Расширение экспортной номенклатуры за счёт неспециализированных изделий вызывает обратные результаты.

Вопросами теории международной специализации производства занимались ведущие экономисты мира на протяжении нескольких столетий. А.Смит ещё в конце XVIII века обосновал тезис, в соответствии с которым основой развития международной торговли служит различие абсолютных издержек производства. По А.Смиту, следует экспортировать те товары, издержки на производство которых являются наименьшими в данной стране, а импортировать те товары, производство которых обходится дороже.

Международная специализация прошла несколько этапов развития. На всех исторических этапах для международной специализации производства характерны динамичность протекающих процессов, непрерывное изменение её

видов, направлений, переход к более сложным формам, порождаемым глубинными изменениями в общественном производстве, сдвигами в структуре мировых потребностей, воздействием научно-технической революции.

В развитии современной мировой экономики и вовлеченности в нее национальных хозяйств выделяются несколько периодов.

Первый период - это 20—30-е годы XX в., которые характеризовались кризисными явлениями в развитии мирового хозяйства. Когда в 1917 г. из мирохозяйственных связей выпала Россия, экономическая блокада, проводимая западными странами, не могла привести к восстановлению мирохозяйственных связей на прежней основе. Глубокий социально-экономический кризис мирового хозяйства сопровождался общей неустойчивостью экономических связей, вызванных первой мировой войной и Великой депрессией конца 20—30-х годов в развитии экономики ведущих стран мира.

В 30-е годы XX века произошли большие изменения в системе международного разделения труда и международной торговли. Заметно снизилась роль естественно-природных различий как фактора международной специализации. В экспорте развитых стран начали преобладать промышленные товары. В этот период шведскими экономистами была создана новая модель внешней торговли, которую называют *моделью Хекшера – Олина*. Согласно этой модели, в процессе международной торговли происходит выравнивание цен факторов производства (заработная плата, ссудный процент, рента). Первоначальная цена будет сравнительно низкой на те факторы производства, которые имеются в данной стране в изобилии, и высокой на те факторы производства, которых не достаёт. Специализация той или иной страны на производстве капиталоемких товаров приводит к переливу капиталов в экспортные отрасли, относительно возрастает спрос на капитал по сравнению с его предложением, и соответственно растет цена.

Второй период – это конец 40-х – 80-е годы XX столетия, характеризуется интенсивным ростом вывоза предпринимательского капитала в мировой ка-

питалистической экономике. В 1950-1960-е годы в мире преобладала межотраслевая специализация на уровне конкретных отраслей (автомобиле- и тракторостроение, производство синтетических красителей, обуви, часов). В 1970-е годы на первый план вышли внутриотраслевая специализация и соответствующий международный обмен товарами-аналогами, стимулируя поддетальную и технологическую специализацию. Большое значение в мировом хозяйстве приобрёл обмен комплектующими изделиями и полуфабрикатами.

Третий период - последнее десятилетие XX в. Возросла степень освоения географического пространства, формирования международных, а в ряде случаев планетарных сил, усилилось экономическое взаимодействие и взаимозависимость.

Предметная, поддетальная и технологическая специализации определяют развитие международной производственной кооперации. *Международная кооперация* предполагает наличие экономических связей, начиная от простого совместного выполнения контрактов предприятиями до сложной формы – создания и организации совместного предприятия. Международная производственная кооперация как форма разделения труда предполагает труд работников разных стран в непосредственном и повседневном взаимодействии в связанных между собой процессах производства. *По экономической природе международная кооперация* – это производственная сила, позволяющая достигать намеченного общественно полезного результата в области производства, НИОКР, сбыта и т.д. при наименьших затратах труда по сравнению с теми, которые необходимы для достижения такого же результата при условии, если участники действуют порознь. Главные функции международной производственной кооперации труда – быть средством увеличения производства материальных благ при более высокой производительности труда, а также реализовывать принципиально новые задачи, которые трудно решить без объединения усилий производителей нескольких стран.

1.4. Международная экономическая интеграция

Закономерным результатом развития международной торговли товарами и услугами и международного движения факторов производства стала экономическая интеграция.

Экономическая интеграция – процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению хозяйственных механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и согласованно регулируемый межгосударственными органами.

Интеграционные процессы приводят к развитию *экономического регионализма*, в результате которого отдельные группы стран создают между собой более благоприятные условия для торговли, а в ряде случаев и для межрегионального передвижения факторов производства, чем для всех других стран. Можно выделить следующие последствия развития международной экономической интеграции:

- 1) расширяется географическое пространство, в пределах которого действует хозяйствующий субъект;
- 2) усиливаются экономические позиции стран-членов интеграционных блоков в отношениях с третьими странами;
- 3) повышается благосостояние в интегрирующихся странах, благодаря росту доходов и образованию новых торговых потоков, а также снижению издержек производства и цен на ряд товаров и услуг;
- 4) упрощается процесс ведения переговоров с ВТО (Всемирная торговая организация).

Региональная интеграция в своем развитии может прослеживаться как в странах, изначально идущих по пути рыночного хозяйствования, так и в развивающихся странах и странах с административным регулированием экономики. Примерами регионального интеграционного объединения стран, имеющего на сегодняшний день самый значительный период своего существования, являются: Союз Советских Социалистических Республик (СССР) до своего распада в

1991г., Европейский Союз (ЕС), Азиатско-Тихоокеанское экономическое сообщество (АТЭС), Северо-Американская ассоциация свободной торговли (НАФТА), Европейская Ассоциация Свободной Торговли (ЕАСТ).

Можно выделить следующие факторы, способствующие международной экономической интеграции:

- близость уровней экономического развития и степени рыночной зрелости интегрирующих стран;
- географическая близость интегрирующих стран, наличие в большинстве случаев общей границы и исторически сложившихся экономических связей;
- общность экономических и иных проблем, стоящих перед странами в области развития, финансирования, регулирования экономики, политического сотрудничества и т.д. ;
- демонстрационный эффект;
- «эффект домино».

1.4.1. Этапы интеграции

На первом уровне, когда страны еще только делают первые шаги к взаимному сближению, между ними заключаются *преференциальные торговые соглашения*. Такие соглашения могут подписываться либо на двусторонней основе между отдельными государствами, либо между уже существующей интеграционной группировкой и отдельной страной или группой стран.

На втором уровне интеграции страны переходят к созданию *зоны свободной торговли*, предусматривающей уже не простое сокращение, а полную отмену таможенных тарифов во взаимной торговле при сохранении национальных таможенных тарифов в отношении с третьими странами.

Третий уровень интеграции связан с образованием *таможенного союза (ТС)* — согласованной отменой группой национальных таможенных тарифов и

введением общего таможенного тарифа и единой системы нетарифного регулирования торговли в отношении третьих стран.

Когда интеграционный процесс достигает *четвертого уровня* — *общего рынка (ОР)* — интегрирующие страны договариваются о свободе движения не только товаров и услуг, но и факторов производства – капитала и рабочей силы.

Наконец, *на пятом*, самом высоком уровне, интеграция превращается в *экономический союз (ЭС)*, который предусматривает наряду с общим таможенным тарифом и свободой движения товаров и факторов производства также и координацию макроэкономической политики, и унификацию законодательств в ключевых областях – валютной, бюджетной, денежной.

Принципиально возможно существование и *шестого уровня* интеграции – *политического союза (ПС)*, который предусматривает передачу национальными правительствами бóльшей части своих функций в отношениях с третьими странами надгосударственным органам. Это фактически означает создание международной конфедерации и потерю суверенности отдельными государствами.

1.4.2. Европейский Союз

История Европейского Союза началась в 1951 году, когда было создано Европейское объединение угля и стали (ЕОУС), в которое вошли Франция, Италия, Германия, Нидерланды, Бельгия, Люксембург. Через шесть лет (25 марта 1957г.) в Риме этими же странами были подписаны договоры о создании *Европейского экономического сообщества (ЕЭС)* и *Европейского сообщества по атомной энергии (Евратом)*. Римский договор (1957г.) заложил конституционные основы Европейского Союза, став фундаментом для создания *зоны свободной торговли* шести стран. Можно выделить следующие характерные черты данного периода:

- ужесточается сельскохозяйственная политика;
- вводится жесткий валютный контроль;
- ведется борьба с контрабандой и подделками;

– вводится единая система налогообложения на таможене.

К концу 60-х годов был создан *таможенный союз* в составе Великобритании, Дании, Ирландии, Греции, Испании, Португалии: отменены таможенные пошлины и сняты количественные ограничения во взаимной торговле, введен единый таможенный тариф по отношению к третьим странам. Начала осуществляться единая внешнеторговая политика. Страны ЕЭС начали проводить совместную региональную политику, направленную на ускорение развития отсталых и депрессивных районов.

С марта 1979г. начала действовать *Европейская валютная система*, объединившая страны ЕЭС и направленная на уменьшение колебаний валютного курса и взаимоувязку курсов национальных валют, поддержание валютной стабильности и ограничение роли доллара США в международных расчетах стран Сообщества. В 1987г. вступил в силу принятый странами-членами ЕЭС Единый европейский акт (ЕЕА). В феврале 1992г. в г. Маастрихте было подписано *Соглашение о Европейском Союзе*, которое после серии референдумов по его ратификации в странах-участницах вступило в силу 1 ноября 1993 г. Таким образом, к концу 1992г. было завершено строительство единого европейского внутреннего рынка с единой внутренней политикой, макроэкономической политикой, внешней политикой в отношении третьих стран и единой валютой.

Сегодня на долю Европейского союза приходится примерно 20% мирового ВВП (в том числе на долю 17 стран-участниц валютного союза – 16%), более 40% мировой торговли.

Можно выделить следующие характерные моменты ввода единой валюты:

- 1) годовая инфляция не может быть более чем 1,5%;
- 2) предел колебания обменных курсов национальных валют устанавливается в 2,25%;
- 3) дефицит государственного бюджета должен составлять не более 3%, а госдолг – менее 60%;

4) средний размер банковского процента должен быть не выше 2%.

Сложившаяся наднациональная структура управления европейского союза включает в себя следующие элементы:

- Европейский совет (директивный орган);
- Европейский парламент (представительный и консультативный орган);
- Совет министров ЕС (законодательный орган);
- Европейская комиссия (исполнительный орган);
- Европейский суд (судебный орган);
- Палата аудиторов Европейского союза (контролирующий орган);
- Европейский центральный банк;
- прочие фонды и другие институциональные структуры.

Настоящий этап интеграции характеризуется следующими особенностями:

- масштабность расширения;
- низкий социально-экономический уровень стран-кандидатов;
- усиление назревшей необходимости институциональной реформы в ЕС;
- приоритет политических соображений над экономическими.

Присоединению стран Центральной и Восточной Европы и Балтии к Европейскому союзу предшествовал большой путь, направленный на сближение уровня их экономик: от отдельных программ помощи к выработке конкретных критериев и мер по объединению в рамках Европейского союза. ЕС осуществлял значительные финансовые вложения и постепенно ужесточал критерии конвергенции, отстаивая, в первую очередь, свои интересы.

Для достижения поставленных целей в вопросах развития интеграции в Европейском Союзе созданы наднациональные институты управления. Наиболее важными из них являются Совет ЕС, состоящий из Европейского Совета глав государств и Совета Министров, Европейская Комиссия, Европейский Парламент и Суд.

Совет ЕС принимает стратегические решения относительно экономической и политической интеграции. Он функционирует на двух уровнях: Европейского Совета глав государств и Совета Министров.

Европейский Совет глав государств – высший орган ЕС, который определяет общие направления развития стран-членов, особенно в части решения валютных проблем, коренных вопросов внешней политики, обороны, внутренней безопасности, расширения состава интеграционного блока.

Совет Министров определяет направления развития в вопросах сельского хозяйства, образования, финансов (обязательно присутствие министров иностранных дел).

Выделяют следующие процедуры голосования:

1) система единогласного принятия решений – используется, когда затрагиваются высшие национальные интересы;

2) система простого большинства голосов – используется, когда затрагиваются вопросы построения внутреннего рынка, научных исследований, улучшения условий труда;

3) система квалифицированного большинства голосов – используется, когда затрагиваются вопросы образования, здравоохранения, миграции капитала, транспорта, социальной политики, окружающей среды.

Европейская комиссия (ЕК) – это исполнительный орган Европейского Союза, состоящий из руководителей (комиссионеров), назначаемых национальными правительствами сроком на 5 лет, но независимых от них. За каждым комиссионером закреплена определенная область деятельности, он опирается на советников и консультантов. ЕК занимается решением следующих вопросов:

1) выдвижение предложений для Совета и выработка политики ЕС;

2) принятие решений в сферах угольной, литейной, сталелитейной промышленности, атомной энергетики, конкуренции;

3) ведение переговоров с ВТО;

4) распоряжение социальными, региональными, структурными и сельскохозяйственными фондами.

Европейский Парламент участвует в законодательном процессе ЕС и в контроле за деятельностью ЕК (вплоть до роспуска ЕК). Обладает правами консультирования, принятия решений совместно с Советом Министров по отдельным вопросам законодательства, регулирующего единый рынок, поручает ЕК разработки предложений по некоторым направлениям политики.

Европейский Парламент является собранием из 732 депутатов (в редакции Ниццкого договора), напрямую избираемых гражданами государств-членов ЕС сроком на пять лет.

Председатель Европарламента избирается на два с половиной года. Члены Европейского парламента объединяются не по национальному признаку, а в соответствии с политической ориентацией.

Основная роль Европарламента – утверждение бюджета ЕС. Одобрение Парламента требуется и при принятии в Союз новых членов, а также при заключении соглашений об ассоциированном членстве и торговых договоренностей с третьими странами.

Последние выборы в Европарламент проводились в 2009 году. Европарламент проводит пленарные заседания в г. Страсбурге и Брюсселе.

Состав и роль **Суда ЕС**, как и различные виды процедур, и вопросы, выносимые на его рассмотрение, определяются статьями Союзного Договора. Роль Суда ЕС состоит в том, чтобы статьи Договора толковались и выполнялись в соответствии с законодательством ЕС.

Суд состоит из 27 судей (по одному от каждого из государств-членов) и восьми генеральных адвокатов. Они назначаются на шестилетний срок, который может быть продлен. Каждые три года обновляется половина состава судей.

Суд ЕС осуществляет решение следующих вопросов:

- 1) разногласия между государствами-членами, между институтами, между отдельными лицами;
- 2) различные точки зрения по международным соглашениям;
- 3) предварительные заключения, когда спорные вопросы ожидают решение в национальных судах.

Основная задача *Европейской Аудиторской палаты* – контролирование всех финансовых аспектов деятельности ЕС. Палата состоит из постоянных членов, которые назначаются единогласным решением Совета ЕС после консультации с парламентом. В соответствии с Союзным Договором Аудиторской палате были предоставлены полные права по подготовке дел для рассмотрения Судом ЕС.

Европейская аудиторская палата обеспечивает надежность счетов, регулярность получения взносов и осуществление расходов, эффективное финансовое управление.

Состав Европейской Аудиторской палаты:

- Европейский инвестиционный банк – предоставляет кредиты государственным структурам стран-членов;
- Европейский социальный фонд – облегчает профессиональное обучение;
- Европейский фонд ориентации и гарантирования сельского хозяйства – обеспечивает кредитами сельскохозяйственную отрасль;
- Европейский фонд регионального развития – сохранение рабочих мест.

1.4.3. Европейская ассоциация свободной торговли

Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) – замкнутая торгово-экономическая группировка, созданная с целью создания зоны свободной торговли. Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) была создана 3 мая 1960г. как альтернатива для европейских государств, которые не могли или

не желали присоединиться к Европейскому экономическому сообществу (теперь Европейский Союз) и считали планы создания Европейского общего рынка слишком амбициозными.

Первоначальными членами ЕАСТ являлись: Великобритания (покинула в 1972г.), Дания (покинула в 1972г.), Норвегия, Швеция (покинули в 1995г.), Австрия (покинула в 1995г.), Швейцария, Португалия (покинули в 1985г.), Финляндия – ассоциированный член в 1961 году, полноправный в 1986 году (в 1995г. покинула), Исландия – в составе с 1 марта 1970г., Лихтенштейн – присоединился в 1991 г. (предварительно, его интересы в ЕАСТ были представлены Швейцарией).

Можно выделить следующие основные цели ЕАСТ:

1) содействие постоянному росту экономической активности, обеспечению полной занятости, повышению производительности, рациональному использованию ресурсов, финансовой стабильности и неуклонному повышению уровня жизни на территории государств-членов;

2) предоставление добросовестных условий конкуренции в торговле между государствами-членами;

3) ликвидация неравенства в условиях снабжения сырьем, производимым на территории зоны свободной торговли;

4) содействие гармоничному развитию и росту мировой торговли путем постепенной ликвидации торговых барьеров.

Европейской ассоциацией свободной торговли управляет *Совет ЕАСТ*. В своей деятельности он опирается на ряд комитетов: таможенные эксперты, торговые эксперты, экономический комитет, консультативный комитет (представители предпринимателей и профсоюзов, до пяти человек от каждого государства-члена), комитет парламентариев, бюджетный комитет и др. *Секретариат*, возглавляемый генеральным секретарём, оказывает поддержку Совету, комитетам и экспертным группам. Шесть отделов секретариата ответственны за вопросы торговли, экономики, интеграции, прессы и информации и др. Секрета-

риат ЕАСТ размещён в Женеве (Швейцария). Также существуют Наблюдательный орган ЕАСТ и Суд ЕАСТ.

1.4.4. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество

Региональный рынок Азиатско-Тихоокеанского региона в современных условиях – наиболее динамичный и гибкий в мире, во многом благодаря бурному экономическому росту азиатских новых индустриальных стран (НИС). Различия в уровне развития и международной специализации обуславливают взаимодополняемость экономик бассейна Тихого океана, что способствует высокой торговой и инвестиционной активности.

В 1989г. в г. Канберра (Австралия) по инициативе премьер-министров Австралии и Новой Зеландии была образована организация *Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС)* – международная экономическая организация, созданная для развития интеграционных связей между странами бассейна Тихого океана. Несмотря на некоторую противоречивость и несмолкающие споры об эффективности АТЭС, это одна из самых влиятельных региональных организаций в мире. Ее главная долгосрочная цель – углубление внутрирегиональных экономических отношений путем устранения препятствий в торгово-инвестиционном и технологическом взаимодействии. АТЭС образован как свободный консультативный форум без какой-либо жесткой организационной структуры или крупного бюрократического аппарата.

В 1989 году в состав АТЭС входили США, Канада, Япония, Австралия, Новая Зеландия, Республика Корея, Бруней, Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины. В 1991 году вошли Гонконг, Китай, о. Тайвань. В 1993 году – Мексика, Папуа-Новая Гвинея. В 1994 году – Чили.

В 1998 году, одновременно с приемом в АТЭС трех новых членов – Российской Федерации, Вьетнама и Перу – введен 10-летний мораторий на дальнейшее расширение состава членов Форума. Заявления на вступление в АТЭС подали Индия, Монголия и еще несколько стран Латинской Америки и Азии.

В 1994г. в качестве стратегической цели было объявлено создание к 2020г. в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) системы свободной и открытой торговли и либерального инвестиционного режима. Наиболее развитые страны должны были осуществить либерализацию к 2010г. Каждая страна самостоятельно определяет свой статус и сроки введения новых режимов на основе индивидуальных планов действий.

Можно выделить следующие основные *направления работы АТЭС*:

- проведение консультаций и семинаров по наиболее острым проблемам региона;
- управление процессами либерализации;
- выработка правил ведения бизнеса в Тихоокеанском бассейне;
- поддержание экономического роста стран региона;
- укрепление взаимной торговли;
- ликвидация ограничений на передвижение между странами товаров, услуг и капиталов согласно нормам ВТО.

На ежегодных саммитах глав государств и правительств стран АТЭС (в 2012г. состоится впервые в России) принимаются ключевые документы, определяющие долгосрочную стратегию развития организации, утверждается объем работ и их финансирование.

Встречи министров иностранных дел, торговли и экономики и заседания на уровне министров по конкретным областям сотрудничества служат форумами для обсуждения актуальных проблем.

Образованный в 1993г. Секретариат (расположен в Сингапуре) является, как это определено в его рабочих документах, «основным механизмом поддержки идущих в АТЭС процессов». В его ведении находится консультативное и материально-техническое обеспечение работы организации: он формулирует проекты и отвечает за их оценку и финансирование, осуществляет координацию действий, а также выполняет информационные и общественные функции от имени АТЭС. Непосредственная работа по исполнению Осакской програм-

мы ведется в узкоспециализированных рабочих органах: комитетах, подкомитетах и рабочих группах. Секретариат АТЭС включает только 23 дипломата, представляющих страны-участники АТЭС, а также 20 местных наемных сотрудников.

1.5. Проблемы международных сопоставлений. Сущность и структура Системы национальных счетов

Для сравнительного анализа экономического развития отдельных национальных хозяйств и сложных межхозяйственных связей в мировой практике используется *Система национальных счетов*. Международные организации (ООН, МВФ, Мировой банк и др.) не только используют данные Системы в своих аналитических отчётах и прогнозах, но и вносят в её развитие свой вклад, распространяя сравниваемые в международном плане данные о важнейших показателях мировой экономики.

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

Основной показатель СНС – *Валовый внутренний продукт (ВВП)* – это стоимость конечных товаров и услуг, использованных на конечное потребление, накопление и экспорт, произведённый в данной стране за определённое время, в ценах конечного покупателя. ВВП подсчитывается по территориальному принципу, то есть, учитывает совокупную стоимость продукции сферы материального производства и сферы услуг независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данной страны.

Следующий важнейший макроэкономический показатель – *Валовый национальный продукт (ВНП)* – учитывает стоимость всего объёма продукции и

услуг в национальной экономике независимо от местонахождения национальных предприятий (в своей стране или за рубежом).

Для оценки темпов экономического роста страны определяется изменение ВВП в текущем году по сравнению с предыдущим годом, выраженное в процентах, при этом за 100 % принимают показатель ВВП в начале периода.

Один из важнейших показателей СНС – **Национальный доход (НД)** – это часть конечного продукта, которая включает оплату труда, прибыль, доходы от собственности, налоги на производство и прибыль. В отличие от ВВП национальный доход не включает доходы, полученные из-за границы или переданные за границу. Для международных сопоставлений применяется показатель дохода на душу населения.

Однако к числовым значениям ВВП/ВНП и других макроэкономических показателей следует относиться весьма осторожно. Методики их расчётов, во-первых, различны, во-вторых, несовершенны. Прежде всего, различаются ВВП в текущих ценах (номинальный) и реальный ВВП в фиксированных ценах базового года. ВВП в текущих ценах легче сравнить между собой и удобнее использовать для расчётов, связанных с международными валютно-кредитными отношениями. А для подсчёта темпов экономического роста используют показатель реального ВВП, освобождённый от влияния инфляции.

Для международных сопоставлений ВВП пересчитывают в одну валюту, обычно – в доллары США. При этом возникает целый ряд проблем. Во-первых, оказывается, что относительные показатели той или иной страны, её место в мировой «табели о рангах» сильно зависят от обменного курса, который может резко изменяться.

Наглядный пример этому – российская экономика до и после 17 августа 1998г. До кризиса ВВП России в пересчёте на доллары оценивался в 400 млрд долл., а в рублях $400 \times 6 = 2400$ млрд. После кризиса (на 1999г.) с учётом роста внутренних цен ВВП России оценивался уже в 4,5 трлн руб., или 190 млрд долл. (ибо курс рубля упал в четыре раза, до 24 руб. за доллар).

Одно из решений данной проблемы – использовать для пересчёта не текущий обменный курс, а курс базового года (правда, тогда возникает проблема выбора такого года). Другое решение – использовать средний за несколько лет курс обмена. Такой метод применяют эксперты Мирового банка, использующие значение обменного курса за три последних года. Аналогичная методика принята в публикациях ООН.

Другая проблема состоит в том, что уровень и структура цен различаются по странам. В связи с этим на одну и ту же сумму, например 100 долл., в разных странах после конвертации в национальную валюту оказывается возможным приобрести разное количество товаров и услуг.

Общая закономерность такова: в бедных странах уровень цен на товары и услуги местного производства ниже, чем в богатых странах, прежде всего из-за более низких издержек на оплату труда. Кроме того, жители богатых стран более платежеспособны и в состоянии платить бóльшие суммы за одни и те же товары.

Сказанное относится, прежде всего, к товарам с невысокой степенью обработки и простым услугам. Цены же на импортируемую из развитых стран продукцию в бедных странах могут оказаться выше, чем в странах-производителях, вследствие расходов на транспортировку. Импортные пошлины и различие налоговых систем также сказываются на местных ценах. Тем не менее, общий уровень цен, стоимость жизни в бедных странах ниже, а в богатых – выше. Самыми дорогими странами считаются Швейцария, Япония, Норвегия. Пример дешевой страны – Индия. Таким образом, при пересчёте по обменным курсам ВВП богатых стран относительно завышается, а бедных – занижается.

К 90-м годам были найдены подходы к решению данной проблемы; появилось понятие *Паритета покупательной способности* – ППС (английская аббревиатура *PPP: Purchasing Power Parity*). С 1992г. в ООН в рамках Программы международных сопоставлений, а позже в Организации экономического со-

трудничеств и развития (ОЭСР), ЕС, МВФ и МБ начинают внедрение расчётов с учётом ППС.

ППС представляет собой коэффициент пересчета национальных валют в доллары; однако пересчёт осуществляется не по банковскому курсу, а исходя из соотношения покупательной способности двух валют в странах, где они выпущены. Для удобства ППС 1 долл. принят за единицу. Обычный пересчёт, как и простой обмен валюты, фактически строится на приравнивании покупательной способности определённого количества национальной валюты страны А (численно равного текущему обменному курсу, например 30 руб) и покупательной способности одного доллара США в стране А. Пересчёт же на основе ППС уравнивает покупательную способность определённой суммы национальной валюты (численно равной ППС) страны А в стране А и покупательную способность одного доллара США внутри США. И если расчет ВВП России в долларах производят делением ВВП в рублях на текущий обменный курс, то ВВП России в долларах с учётом паритета покупательной способности можно получить делением ВВП в рублях на ППС:

ВВП России (долл.) = ВВП России (руб.)/текущий обменный курс (руб./долл.);

ВВП России с учётом ППС (долл.) = ВВП России (руб.)/ППС (руб./долл.).

Ценовые различия – не единственная причина искажений при сопоставлении ВВП. В ВВП не учитываются теневая экономика и затраты труда в домашнем хозяйстве. Крайне сложно правильно отразить в ВВП продукцию, создаваемую в рамках натурального хозяйства. Всё сказанное приводит к выводу о необходимости осторожного подхода к результатам международных сопоставлений макроэкономических показателей. Тем не менее, сравнивать необходимо. В частности, сравнение ВВП разных стран позволяет определить их относительный экономический потенциал (основу и политического, и военного потенциалов); сравнение среднедушевого ВВП – основа классификации стран по уровню развития и благосостояния.

ГЛАВА 2. КЛАССИФИКАЦИЯ СТРАН ПО УРОВНЮ МИРОВОГО РАЗВИТИЯ

2.1. Основы типологии стран мира. Деление стран мира на группы и подгруппы

Субъекты международного права – это участники международных отношений, обладающие международными правами и обязанностями, осуществляющие их на основе международного права и несущие в необходимых случаях международно-правовую ответственность.

Принято выделять следующие субъекты международного права:

- государства – основные субъекты;
- международные межправительственные организации;
- в качестве субъектов при определенных условиях могут также признаваться:
 - государствовподобные образования;
 - национально-освободительные движения.

Все эти субъекты обладают международной правосубъектностью, которая включает в себя следующие важные права:

- 1) заключать договоры;
- 2) быть членами международных организаций;
- 3) участвовать в работе международных организаций;
- 4) иметь свои представительства: дипломатические и консульские.

Современные тенденции развития норм о правах человека позволяют некоторым исследователям говорить о том, что и индивиды являются в определенном смысле субъектами международного права. Также на сегодняшний день стоит вопрос о признании субъектами международного права транснациональных корпораций (ТНК). Не являются субъектами международного права международные неправительственные организации.

Сегодня в мировое хозяйство входит около 200 стран, значительно различающихся по уровню экономического развития.

Все эти страны являются субъектами международного права, юридически равноправными между собой. Все вместе они образуют единую систему мирового хозяйства.

В то же время государства чрезвычайно разнообразны и, соответственно, играют различную роль в международном разделении труда. Эта роль в каждом случае уникальна и вместе с тем определяется принадлежностью страны к той или иной категории в различных классификациях. Таких классификаций множество, они могут быть объединены в три группы: по размерам страны, по политической системе, по уровню экономического развития.

Размеры страны определяются её площадью и населением. Разброс здесь огромен: по площади от 17 млн кв. км (Россия; площадь Советского Союза до его распада составляла 22,4 млн кв. км) до 0,44 кв. км (Ватикан), по численности населения – от 1,3 млрд (Китай) до 1 тыс. (Ватикан).

Можно выделить следующие важнейшие классификации по **политической системе**:

1. По форме правления:

1.1. *Монархия* – это такая форма правления, когда главой государства является лицо, получающее и передающее свой государственный пост и особый почетный титул по наследству и пожизненно (король, император, султан и др.).

1.1.1. *Абсолютная монархия*: свойственна докапиталистическим стадиям развития. В султанате Оман нет конституции, ее роль выполняет Коран. Нет в этой стране и парламента, правительство формируется королем, ответственно только перед ним, а премьер-министром обычно является сын, брат или другой родственник короля. Многие министры, а также губернаторы провинций принадлежат к правящей семье.

1.1.2. *Дуалистическая монархия*. В ней есть конституция (нередко она тоже даровалась народу монархом), парламент, без участия которого законы не могут приниматься. Однако правительство (совет министров) назначается монархом и ответственно только перед ним, но не перед парламентом.

1.1.3. *Парламентская монархия*. Действует конституция, принятая демократическим путем, законодательной властью обладает избираемый парламент (по крайней мере, избирается его нижняя палата). Монарх юридически остается главой государства, но участия в управлении страной фактически не принимает.

1.1.4. *Теократическая монархия*. Глава государства является одновременно главой церкви (Ватикан).

1.2. *Республика* – форма правления, при которой главой государства является президент, избираемый на определенный срок из числа граждан, обладающих необходимыми «квалификациями», имеющий определённый возраст, рождённый в данной стране от граждан этого государства, обладающий полными гражданскими и политическими правами.

1.2.1. *Президентская республика*. Президент, как правило, избирается независимо от парламента.

1.2.2. *Суперпрезидентская республика*. Вследствие особой роли главы государства, концентрации в его руках больших полномочий отдельные страны Латинской Америки давно получили название суперпрезидентских республик.

1.2.3. *Парламентская республика*. Президент обычно избирается таким образом, чтобы он не получал свой мандат непосредственно от народа (граждан-избирателей) и не мог противопоставлять себя парламенту, депутаты которого избираются непосредственно гражданами. Применяются различные способы не прямых выборов президента.

2. По политическому режиму:

2.1. *Демократия* (*democratia* с греч. – народовластие).

В демократическом государстве народ является источником власти. Представительные органы и должностные лица в демократическом государстве, как правило, избираются, но меняются критерии избрания. Критерием избрания того или иного человека в представительный орган являются его

политические взгляды, профессионализм. Профессионализация власти – отличительный признак демократического государства.

2.2. Авторитаризм (от лат. *auctoritas* – власть) – система власти, характерная для антидемократических политических режимов. Крайняя форма авторитаризма – тоталитаризм. В целом авторитарной политической системе присущи следующие черты:

- автократизм (самовластие) или небольшое число носителей власти;
- неограниченность власти, её неподконтрольность гражданам;
- опора (реальная или потенциальная) на силу;
- монополизация власти и политики, недопущение политической оппозиции и конкуренции.

2.3. Тоталитаризм (от лат. *totalis* – весь, целый, полный) – один из видов политических режимов, характеризующийся полным (тотальным) контролем государства над всеми сферами жизни общества.

Крайне тоталитарными государствами были в прошлом Италия и Германия.

3. По принципу административно-территориального устройства:

3.1. *Унитарное государство* представляет собой единое цельное государственное образование, состоящее из административно-территориальных единиц, которые не обладают признаками государственного суверенитета.

3.2. *Федерация*. Административно-территориальные единицы в составе федерации имеют определенную политическую и экономическую самостоятельность.

3.3. *Конфедерация*. Члены конфедерации, сохраняя свою формальную независимость, имеют собственные органы государственной власти, но и создают объединенные органы для координации военных и внешнеполитических действий конфедерации.

3.4. *Прочие*. Содружество – более аморфное, чем конфедерация, объединение государств. Члены Содружества – полностью суверенные государства. Сообщество государств создается на основе межгосударственного договора, усиливает межгосударственные связи стран.

По *уровню экономического развития* различают развитые и развивающиеся страны. Употребляются также термины «высокоразвитые» и «слаборазвитые». Последнее выражение было выведено из употребления и заменено «развивающимися» в 60-х годах, это было проявлением своеобразной политкорректности. Сейчас высказывается мнение, что оба термина должны использоваться не как синонимы, а параллельно, для обозначения несколько различающихся понятий: в одном случае речь идёт об уровне развития, в другом – о характере динамики.

Нетрудно заметить, что упомянутые термины предполагают за собой некоторые количественные характеристики. Однако речь не идёт о каком-то одном показателе, который выше у одних стран и ниже у других. Используется целый ряд показателей, причём некоторые из них противоречат друг другу. Можно выделить следующие основные группы таких показателей:

- *абсолютные показатели* (валовой внутренний продукт, валовой национальный продукт, национальный доход, объём промышленного производства, объём производства важнейших видов продукции и др.);

- *относительные показатели* (те же показатели, рассчитанные на душу населения);

- *структурные показатели* – соотношение занятых в различных секторах экономики, структура топливно-энергетического баланса, соотношение перевозок различными видами транспорта, энергоёмкость единицы ВВП и др.; эти показатели характеризуют не просто количественный уровень, а стадию развития: доиндустриальную, индустриальную или постиндустриальную;

- *социальные показатели*, такие как средняя продолжительность жизни, процент грамотных, интегральный индекс человеческого развития (*HDI* –

Human Development Index), степень социального расслоения, рождаемость, внешняя задолженность, распространение коррупции и теневой экономики, уровень информатизации (число компьютеров и пользователей Интернета на тысячу жителей) и др.; это косвенные характеристики экономического развития, но их значение очень велико, так как, в конечном счёте, именно социальное развитие является основной задачей общества.

Ни один из критериев не универсален, проблема грани между развитыми и развивающимися странами сохраняется для всех количественных показателей. Однако все вместе они дают емкий многомерный портрет.

Так, для стран, называемых экономически развитыми, характерны высокий уровень доходов, образования, расходов на НИОКР, большая средняя продолжительность жизни, широкая информатизация, низкий уровень естественного прироста населения, социального расслоения, коррупции, относительно малое влияние теневой экономики; это страны – нетто-кредиторы (им должны больше, чем они сами должны другим странам). В развивающихся странах картина обратная. Впрочем, многие из них демонстрируют значительный прогресс в экономической и социальной сфере. Иными словами, проблему классификации, фиксирующей фактическое, во многом статическое состояние, не стоит переоценивать: не менее важна динамика развития.

На практике нередко к развитым причисляют государства, входящие в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) – своеобразный клуб богатых стран. Первоначально в ОЭСР входили США, Канада, 19 стран Западной Европы, Япония, Австралия и Новая Зеландия; позже – Турция, Мексика, Чехия, Венгрия и Южная Корея. На рубеже XXI века членами ОЭСР являлись 30 государств. Население развитых стран мира составляет около 1 млрд чел., это 15% жителей Земли, так называемый «золотой миллиард». Самую многочисленную и крайне неоднородную группу составляют так называемые развивающиеся государства – остальные примерно 130 стран с населением 4,7 млрд. чел. (78 % мирового).

Всё более распространенной становится простая группировка стран по доходам – по ВВП на душу населения. На этом принципе строится, например, классификация Мирового банка. Эксперты Банка выделяют 56 стран и зависимых территорий с высоким душевым доходом (более 10066 долл.), 95 – со средним доходом (826 - 10065 долл.) и 59 стран с низким доходом (ниже 825 долл.). Иногда выделяют также страны с душевыми доходами «ниже среднего» (826 - 3255 долл.) и «выше среднего» (3256 - 10065 долл.) (см. табл. 2.1).

К числу стран и территорий с высокими доходами, помимо стран-членов ОЭСР, относятся Сингапур, Гонконг, Макао; малые страны, разбогатевшие на экспорте нефти (Бруней, Кувейт); «заморские» территории Франции (Реюньон, Мартиника), а также малые и карликовые государства-оффшорные зоны (Багамы, Бермуды, Каймановы о-ва).

Россия, а также страны Восточной Европы и Латинской Америки преимущественно относятся к группе с доходом выше среднего; многие другие страны СНГ, Китай, арабские (не-нефтяные) страны – с доходом ниже среднего, а к группе государств с низким доходом – большинство государств Тропической Африки (Африки южнее Сахары), Индия и её соседи по Южной Азии и ряд самых бедных стран СНГ.

Таблица 2.1

Классификация стран по методологии Мирового банка (данные 2004 г.)

Группы стран	ВВП / чел., долл.	Число стран	Число жителей	
			млн	%
С высоким доходом	От 10066	56	927	16
Со средним доходом, в том числе:	826-10065	95		
Выше среднего	3256-10065	40	574	10
Ниже среднего	826-3255	55	2283	39
С низким доходом	До 825	59	2036	35

Здесь же следует упомянуть о таком явлении, как историко-культурные макрорегионы мира. В экономической, политической и т.д. литературе широко пользуются такими понятиями, как Европа, Латинская Америка, Ближний и Средний Восток и др., а также более мелкими с географической точки зрения: Балканские страны, страны Балтии, Средняя Азия и др. Каждому из этих понятий соответствуют более или менее определённые границы, общность историко-культурных и экономических характеристик. При всей своей неформальности историко-культурные макрорегионы очень важны для понимания процессов международных экономических отношений.

Одним из важных историко-культурных макрорегионов мира является постсоветское пространство – совокупность стран, ранее входивших в Советский Союз. Раньше фундаментальное значение имело деление государств на социалистические и капиталистические. Сейчас оно в значительной мере потеряло смысл.

2.2. Группа развитых стран

2.2.1. Основные промышленно развитые страны («Большая семерка»)

Сюда входят: США, Канада, Великобритания, Франция, Германия, Италия, Япония.

Эти страны традиционно занимают первые места в мире по абсолютным показателям экономического развития. Их экономическая структура отличается универсальностью. Это означает, что в каждой из таких стран развиты если не все отрасли, то, по меньшей мере, все группы отраслей экономики: промышленность, сельское хозяйство, инфраструктура, сфера услуг, наука и образование и т.д.

По обеспеченности природными ресурсами эти страны сильно отличаются друг от друга. США и Канада богаты разнообразными полезными ископаемыми, лесами и другими ресурсами. Великобритания, Франция, Германия тоже когда-то были богатыми, их собственные угольные, железорудные и другие ре-

сурсы сыграли исторически важную роль в их развитии, но в наше время значение собственных запасов сильно сократилось. Япония же и Италия минеральных ресурсов практически не имеют. Однако на универсальность экономической структуры эти различия почти не влияют.

В своё время все эти страны проводили агрессивную внешнюю политику и сформировали колониальные империи. Постепенно (во 2-й половине XX века) все или почти все колонии получили независимость, но страны «Большой семерки» сохраняют неформальные сферы влияния за своими пределами.

Россия является правопреемницей Советского Союза, являвшегося по большинству абсолютных показателей второй страной в мире, хотя он сильно уступал другим крупнейшим державам по показателям относительным. Утратив многие позиции вследствие как распада СССР, так и последовавшего за этим экономического кризиса, Россия отчасти сохранила своё политическое влияние в мире. Она является членом «ядерного клуба» (группы стран, обладающих ядерным оружием, куда входят также США, Великобритания, Франция, Китай, а теперь ещё Индия и Пакистан), постоянным членом Совета Безопасности ООН, принята в «Большую семёрку», ставшую вследствие этого «восьмёркой». Россия является страной с универсальной экономической структурой и с империалистическими традициями. Всё это сближает Россию со странами характеризуемой группы.

Многое из сказанного о России также относится и к современному Китаю.

2.2.2. Малые «привилегированные» страны Европы

В эту группу входят сравнительно небольшие, но высокоразвитые государства, из которых наиболее типичны Австрия, Швейцария, Бельгия, Нидерланды, Дания, Норвегия, Швеция. Близки к ним некоторые другие европейские страны (например, Финляндия, Ирландия, Исландия), ряд бывших социалистических стран (прежде всего, Чехия, Польша, Словения) и страны Прибалтики,

карликовые государства (Люксембург и др.), а из неевропейских стран – Израиль.

Эти страны, как правило, бедны минеральными и другими природными ресурсами. Главное исключение – Швеция, богатая железной рудой и лесом; в последние десятилетия к ней присоединилась Норвегия, на шельфе которой обнаружены значительные месторождения нефти. Но не этим определяется экономическое лицо стран данного типа.

Для них характерны высокие душевые показатели развития экономики, нередко выше, чем у некоторых стран «Большой семерки». Малые «привилегированные» страны отличаются высокоразвитой трудовой культурой, складывавшейся на протяжении веков. Их главное богатство – высококвалифицированные трудовые ресурсы.

Экономика каждой из стран данной группы специализируется на нескольких отраслях, причём это отрасли в основном трудоёмкие, требующие высокой квалификации и культуры: интенсивное сельское хозяйство (свиноводство, птицеводство, молочное скотоводство как база для масло- и сыроделия, огородничество, цветоводство), точное машиностроение и приборостроение, обслуживание туристов и т.п.

Некоторые из малых стран когда-то имели свои колониальные империи, но достаточно легко с ними расстались; многие из них нейтральны, а другие, входя в НАТО, тратят на оборону ограниченные средства, полагаясь на своих союзников из числа крупнейших держав. В этом и заключается их «привилегированность».

2.2.3. Страны переселенческого капитализма

Типичные представители этой группы: Австралия, Новая Зеландия, ЮАР (Южно-Африканская республика). Исторически много общего с ними имеют США и Канада. Все эти страны были основаны переселенцами из Европы: Канада – французами и англичанами, Австралия и Новая Зеландия – англичанами,

ЮАР – голландцами и англичанами (англичане же стали и основателями будущих США). Впоследствии все они были колониями Великобритании, на рубеже XIX и XX веков получили статус доминионов – фактически независимых государств в составе Британской империи (последнее не относится к США, получившим полную независимость ещё в XVIII веке).

Именно европейцы создали экономику этих стран в том виде, в каком она сегодня существует. Всюду, кроме ЮАР, потомки европейских переселенцев составляют сейчас подавляющее большинство населения.

Коренные жители либо практически не принимают участия в экономической жизни, живя в особых резервациях или на отдалённых территориях и ведя традиционный образ жизни (американские индейцы, австралийские аборигены), либо занимают в этой жизни подчинённое положение (народы банту в ЮАР, маори в Новой Зеландии).

Эксплуатация природных ресурсов стран переселенческого капитализма началась намного позже, чем в Европе, и эти ресурсы по-прежнему обильны и зачастую недостаточно изучены. К ним относятся леса и гидроресурсы Канады, полезные ископаемые (кроме Новой Зеландии), сельскохозяйственные угодья (во всех странах).

Экономика соответственно носит ярко выраженный ресурсный характер: экстенсивное сельское хозяйство (овцеводство, мясное скотоводство, пшеница), добывающая и лесная промышленность, переработка природного сырья.

Всё сказанное о богатстве природными ресурсами относится также к США и Канаде, но эти страны давно преодолели односторонность ресурсной специализации.

Много общего со странами переселенческого капитализма имеют страны Латинской Америки. Они тоже основаны переселенцами из Европы, для них тоже характерна ресурсная экономика, особенно для таких стран, как Бразилия, Аргентина, Чили и Уругвай. Но громадное историческое различие заключается в том, что осваивали их переселенцы из Испании и Португалии, да и к тому же

заселение началось на век раньше. Соответственно, переселенцы принесли с собой не капиталистические, а феодальные отношения. В итоге даже самые передовые из стран Латинской Америки (перечисленные выше, а также Мексика) остались слаборазвитыми.

Ещё одна страна, примыкающая к данному типу – Израиль. Это страна переселенческого капитализма в прямом смысле слова: капиталистические отношения принесли сюда в готовом виде переселенцы. Но по характеру своей ресурсной базы (бедность природными ресурсами в сочетании с высококвалифицированными трудовыми ресурсами) и, соответственно, по структуре экономики Израиль гораздо ближе к малым привилегированным странам Европы. От последних, в свою очередь, его отличает не только макрогеографическое положение (Ближний Восток), но и связанное с ним отсутствие «привилегированности» – враждебное окружение и необходимость тратить большие средства на оборону.

2.2.4. Группа стран с переходной экономикой

Страны с переходной экономикой – государства Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и бывшего СССР, а также Монголия (всего 28 стран), переходившие в 90-е годы от централизованно планируемой к рыночной экономике. Главные направления реформ:

- 1) специальные меры по оздоровлению системы цен и денежно-финансовой сферы (вплоть до «шоковой терапии»);
- 2) разгосударствление и приватизация;
- 3) демонополизация;
- 4) аграрная реформа;
- 5) либерализация внешней торговли и привлечение иностранного капитала.

При этом на ходе и результатах экономических реформ весьма существенно сказываются особенности исторического развития, экономического, по-

литического и социального положения в каждой стране. Сложный переход от плановой к рыночной экономике проходил и проходит достаточно болезненно.

Страны с переходной экономикой занимают в современной мировой экономике промежуточное положение. С одной стороны, по многим экономическим и социальным показателям (таким, как валовой продукт на душу населения, средняя продолжительность жизни, детская смертность, покупательная способность населения, «качество жизни») они занимают место в ряду развивающихся стран. С другой стороны, они имеют относительно развитые индустриальные черты (даже с элементами постиндустриальных) экономики, располагают достаточно солидным научно-техническим и человеческим потенциалом.

По уровню социально-экономического развития почти все страны центральной восточной Европы относятся к среднеразвитым. В основном это индустриальные и индустриально-аграрные страны.

Можно выделить следующие основные принципы прошедших экономических реформ в этих странах:

1. Макроэкономическая стабилизация, означающая минимизацию дефицита госбюджета, прекращение избыточной денежной эмиссии и льготного кредитования субъектов хозяйствования.

2. Либерализация цен. Предполагает, что цены формируются на основе спроса и предложения.

3. Формирование частной собственности, в том числе в сельском хозяйстве, гарантированной законом, защищающим права собственников.

4. Приватизация государственной собственности, включая легализацию прав частных лиц на создание новых предприятий, продажу большей части государственной собственности и демонополизацию производства в различных отраслях.

5. Становление экономики открытого типа, включая свободные торговые отношения с зарубежными странами, надлежащую защиту иностранных инве-

стиций, предоставление возможности для репатриации прибылей в конвертируемую национальную денежную единицу.

6. Ограничение прямого государственного вмешательства в экономику. Это означает отказ от большей части функций, которые государственные учреждения выполняли в условиях командной экономики, то есть, государственные заказы на большинство видов продукции, одобрение государством большей части инвестиционных проектов, государственное установление большинства цен, государственную монополию на внешнюю торговлю.

2.3. Группа развивающихся стран

2.3.1. Общая характеристика экономического положения развивающихся стран

Социально-экономическая структура развивающихся стран, таких как страны Азии, Африки и Латинской Америки, характеризуется своей многоукладностью. Многоукладность объясняется медленной сменой производственных отношений и напластовывании одних социально-экономических структур на другие.

Одним из важнейших критериев выделения развивающихся стран в отдельную мировую подсистему является их слаборазвитость и отсталость. Эти понятия близки по содержанию. Они отражают состояние хозяйства этих стран, которое характеризуется низким уровнем развития производительных сил. Для определения этого используется целый ряд показателей, и прежде всего величина ВВП на душу населения, а также структура ВВП, производительность труда, уровень развития науки и техники и т.д. Отсталость развивающихся стран имеет два аспекта: общеисторический (выражающийся в отставании в развитии одного типа общества от другого) и современный (связанный с низким уровнем развития).

Отсталость развивающихся стран порождает большую специфику их социальных и экономических проблем, решение которых предполагает особые

подходы, отличные от используемых в промышленно развитых странах. Анализ показывает, что для развивающихся стран характерны, в общем виде, следующие признаки:

- низкие абсолютные и относительные показатели экономического развития;
- многоукладный характер экономики, то есть, значительный набор форм производства: от патриархально-общинной и мелкотоварной до монополистической и корпоративной;
- низкий уровень развития производительных сил, отсталость технической оснащённости промышленности, сельского хозяйства и социальной инфраструктуры, структуры производства и занятости (доиндустриальная стадия; доля отраслей обрабатывающей промышленности в ВВП большинства таких стран не превышает 10%);
- зависимое положение в системе мирового хозяйства, что проявляется во внешнеэкономической ориентации на высокоразвитые государства Запада, в построении рыночных отношений на «догоняющей» или «имитационной» модели, на основе привлечения иностранного капитала, технологий и принципов предпринимательства;
- отсталая социальная структура общества, бедность, перенаселение, высокий уровень безработицы, низкий образовательный и квалификационный уровень, патриархальный менталитет, неготовность к модернизации, многочисленные предрассудки и т.д.

Отсталость проявляется и во внешнеэкономических отношениях развивающихся стран. Отсталая структура экономики, низкий уровень производительных сил, их традиционно аграрно-сырьевая специализация, колониальное прошлое обусловили внешнеэкономическую ориентацию развивающихся стран на индустриальные государства Запада.

Развивающиеся страны отличаются от промышленно развитых социальной структурой общества. В целом ряде стран еще не сформировалось разветв-

ленное и прочное гражданское общество. Присутствует стремление удерживать общинные принципы социальности.

Еще совсем недавно развивающиеся страны занимали относительно скромное место в мировом производстве, однако их доля неуклонно растет, в первую очередь за счет Китая. В 2002 г. на развивающиеся страны приходилось порядка 38% совокупного валового мирового продукта и 18% мирового промышленного производства. Значимость стран «третьего мира» в планетарной экономической системе определяется их богатейшими природными и людскими ресурсами. За высокой ресурсообеспеченностью развивающегося мира скрывается, вместе с тем, большая неравномерность в наделенности полезными ископаемыми входящих в него стран. Так, 2/3 развивающихся стран вообще не располагают значимыми запасами минерального и экономического сырья, а, следовательно, многие развивающиеся государства сами зависят от импорта данного сырья для обеспечения функционирования своих экономик (например, в Южной Азии доля регионального импорта достигает 28%).

В рамках мирового хозяйства, начиная со второй половины XX столетия, развивающиеся страны оказывают определяющее влияние на формирование населения планеты. В современных условиях 80% его прироста приходится на развивающиеся государства Азии, Африки и Латинской Америки.

Для развивающихся стран в первоначальный период после обретения независимости были характерны достаточно высокие среднегодовые темпы увеличения ВВП (свыше 5% в целом по группе развивающихся государств в 1965-1980 гг.). Однако в последние десятилетия они существенно замедлились и составили 2,5% за 1982-2002 гг. Вместе с тем, при общей тенденции к снижению темпов экономического роста развивающегося мира в целом наблюдалась их значительная дифференциация по регионам. Стабильно высокими темпами увеличивалось производство в странах Восточной Азии (Индия, Китай), а в ряде стран Латинской Америки и Тропической Африки произошло резкое сокращение темпов экономического роста.

Процессы дифференциации также привели к сокращению доли наименее развитых стран в мировом хозяйстве. За 1950-2002 гг. доля 50 наименее развитых стран в общем ВВП третьего мира сократилась вдвое - с 32% до 16% при почти стабильной доле населения.

За региональной дифференциацией темпов экономического роста в развивающемся мире прослеживаются различия в подходах развивающихся стран к разработке национальных стратегий развития, неодинаковость изменений условий международной торговли разными видами экономического, минерального и сельскохозяйственного сырья, различия в демографической ситуации, бремени внешней задолженности.

2.3.2. Подсистемы развивающихся стран

В зависимости от уровня ВВП на душу населения развивающийся мир делится на страны с низким, средним и высоким доходом.

К подсистеме *стран с низким доходом* относятся все государства, чей ВВП на душу населения составлял не более \$825 в 2004г. В эту подсистему входит подавляющее большинство стран Тропической Африки, свыше десяти азиатских государств и одно государство Карибского бассейна – Гаити.

Особое положение в подсистеме стран с низким доходом занимают два многонаселенных государства – Индия и Китай, которые выделяются большими масштабами своего экономического потенциала и накопленного производственного аппарата.

Подсистему *стран со средним доходом* образуют государства с подушевым ВВП в пределах \$826 - 10065 в 2004г. В данную подсистему входят около двадцати африканских стран, порядка десяти стран (в том числе Иордания, Иран, Ирак, Йемен, Ливан, Малайзия, подавляющее большинство государств Латинской Америки и Карибского бассейна и одна страна Океании – Папуа Новая Гвинея).

Особое положение в подсистеме стран со средним доходом занимают такие государства как Аргентина, Бразилия, Мексика, Южная Корея, которые классифицируются по методологии Всемирного банка как «Новые Индустриальные Страны». Основные критерии отнесения к группе НИС – подушевой доход в ценах 1978г. свыше \$1000 и доля обрабатывающей промышленности в ВВП не менее 20%.

К подсистеме *стран с высоким подушевым доходом* относятся государства с ВВП свыше \$10066 в 2004г. Входящие в данную подсистему развивающиеся государства относятся к двум категориям стран. Это либо нефтеэкспортеры (Кувейт, ОАЭ, Саудовская Аравия), либо НИС (Гонконг, Сингапур).

2.3.3. Роль развивающихся стран в мировой экономике

Важной особенностью экономики развивающегося мира является ее значительная ориентированность на внешние рынки и, соответственно, достаточно высокая степень вовлеченности в международное разделение труда. Доля развивающихся стран в мировом экспорте составила в 2002г. 20%, а в мировом импорте 28%.

На мировом рынке группа развивающихся стран выступает главным образом в роли поставщиков минерального, экономического, сельскохозяйственного сырья и пищевых товаров. Экспорт данной продукции обеспечивает развивающимся государствам 50-100% экспортных доходов.

В структуре импорта развивающихся стран главными статьями являются машины и оборудование (в среднем порядка 34%) и прочая продукция обрабатывающей промышленности (37%). Для стран Тропической Африки и Южной Азии также характерна достаточно высокая доля в региональном импорте продовольственных товаров (соответственно 16% и 10%). Кроме того, в Южной Азии и в регионе Латинской Америки и Карибского бассейна свыше 10% регионального импорта приходится на топливно-энергетические товары.

Развивающиеся страны выступают крупными покупателями продовольствия и технологически сложной промышленной продукции на мировых товарных рынках.

Подавляющее большинство развивающихся стран является чистыми импортерами как прямых иностранных инвестиций (ПИИ), так и ссудного капитала. На группу развивающихся государств приходилось в 90-е годы 25% совокупных вложений ПИИ в мире и в 2000-е годы – 17%. В современных условиях в страны Азии, Африки и Латинской Америки поступает ежегодно свыше 30% от мирового объема прямых инвестиций. В 2008 г. объем ПИИ в развивающиеся страны вырос до рекордно высокого уровня – 630 млрд долл. (35,6% общемировых ПИИ), в то время как в 2007 докризисном году данная цифра равнялась 564 млрд долл., что составляло 26,8% мировых ПИИ. Весьма примечательно, что в 2009 г., на который пришелся пик кризиса, доля развивающихся стран в общемировых ПИИ еще более увеличилась и достигла величины в 43%, хотя, в абсолютных величинах приток ПИИ в развивающиеся страны сократился в 1,3 раза (в мире – в 1,6 раза) и составил 478 млрд долл. Таким образом, в период мирового кризиса именно рынки развивающихся стран были наиболее привлекательными для иностранного капитала, что, в конечном счете, также свидетельствует о повышении их роли в мировой экономике.

Региональное распределение потока ПИИ в развивающемся мире неравномерно. На страновом уровне отчетливо выделяются десять крупных реципиентов: Аргентина, Бразилия, Гонконг, Египет, Китай, Малайзия, Мексика, Сингапур, Тайвань, Таиланд. Страны Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии получили 59% совокупного объема ПИИ развивающихся стран в 2008г., что составило 372 млрд долл. и 63% всех ПИИ в 2009г. (301 млрд долл.).

Основными экспортерами ПИИ выступает очень небольшая группа государств, расположенных главным образом в Восточной, Юго-Восточной Азии и Латинской Америке. Крупнейшие экспортеры – Южная Корея и Тайвань.

Большая часть накопленных прямых инвестиций из НИС Азии сконцентрирована в Северной Америке и Западной Европе, главным образом в секторе обрабатывающей промышленности и в сфере услуг. В странах Восточной, Южной и Юго-Восточной Азии во второй половине 2000-х гг. вложения ПИИ главным образом проводились также в обрабатывающую промышленность.

Крупнейшими экспортерами капитала в Латинской Америке являются Бразилия и Венесуэла.

Приток в развивающиеся страны *ссудного капитала* осуществляться как в виде иностранных кредитов по межгосударственной линии, так и в виде иностранных частных займов. Представление кредитов связано с ростом внешней задолженности развивающихся стран. Если в 1974г. общий объем долга развивающихся стран составлял 135 млрд долл., то к 1981г. он достиг 751 млрд., а в начале 90-х годов – 1935 млрд долл. После этого наступила некоторая стабилизация (между 2,1 и 2,3 трлн долл.), прерванная финансовым кризисом 1997г. Наиболее быстрыми темпами росли долги самых бедных стран.

Самыми крупными должниками в развивающемся мире являются: Бразилия, Мексика, Аргентина, Индия Индонезия, Египет, и Китай. Преобладающая часть государственного долгосрочного долга развивающихся государств в настоящее время приходится на иностранных государственных кредиторов.

Еще одной характерной чертой притока внешних финансовых ресурсов в развивающиеся страны явилось повышение в нем *доли иностранных государственных субсидий* (безвозмездной помощи). В начале 2000-х гг. он примерно соответствовал объему чистого иностранного государственного кредитования развивающихся стран или даже превышал его. Крупнейшими реципиентами международной помощи являются страны Тропической Африки.

ГЛАВА 3. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ВНЕШНЕ- ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

3.1. Основные виды и инструменты внешнеторговой политики

Внешнеторговая политика – составная часть экономической политики государства, предполагающая оказание влияния на внешнюю торговлю посредством экономических и административных рычагов (налоги, субсидии, прямые ограничения импорта и экспорта, кредитования и т.п.). В контексте внешнеторговой политики государство законодательно устанавливает определённые правила внешней торговли, которым подчиняются как резиденты (экспортёры и импортёры), так и связанные с ними партнёры-нерезиденты.

Можно выделить следующие цели внешнеторговой политики:

- изменение способа и степени включения данной страны в международное разделение труда;
- изменение объема экспорта и импорта;
- изменение структуры внешней торговли;
- обеспечение страны необходимыми ресурсами;
- изменение соотношения экспортных и импортных цен.

Можно выделить следующие виды внешнеторговой политики:

1. *Протекционизм* (от лат. *protectio* – защита, покровительство) экономическая политика государства, направленная на поддержку национальной экономики. Осуществляется с помощью торгово-политических барьеров, которые ограждают внутренний рынок от ввоза иностранных товаров, снижают их конкурентоспособность по сравнению с товарами национального производства. Для протекционизма характерно финансовое поощрение национальной экономики, стимулирование экспорта товаров.

Протекционизм был широко распространён во Франции, Австрийской монархии, многих германских государствах, в России – впервые при Петре I. Таможенная охрана сыграла большую роль в развитии мануфактурной и фабричной промышленности. Для эпохи домонополистического капитализма ха-

рактен «защитный» протекционизм в большинстве стран Западной Европы и США, направленный на охрану национальной промышленности от более развитой промышленности Великобритании, проводившей (с 40-х гг. XIX в.) политику «свободы торговли» – Фритредерство.

Для периода перерастания капитализма в монополистическую стадию характерен «наступательный» протекционизм, который защищает от иностранной конкуренции не слабые отрасли промышленности, а наиболее развитые, высокомонополизированные. Его цель – завоевание внешних рынков. Получение монопольных прибылей внутри страны даёт возможность реализации товаров на внешних рынках по низким, демпинговым ценам.

Современный протекционизм развитых капиталистических государств выражает в первую очередь интересы крупных национальных и международных монополий. Захват, раздел и перераспределение рынков сбыта товаров и капиталов составляют главное его содержание. Осуществляется с помощью сложной системы государственно-монополистических мер, контролирующих и регулирующих внешнюю торговлю. Усиление интернационализации капиталистического производства и дальнейшее развитие государственно-монополистического капитализма приводят к тому, что наряду с традиционными методами пограничного регулирования растёт использование в протекционистских целях внутренних экономических и административных рычагов, а также валютно-финансовых и денежно-кредитных средств, ограничивающих применение иностранных товаров. Составной частью современного протекционизма является *аграрный протекционизм* (возник во время мирового аграрного кризиса конца XIX в.), защищающий интересы национальных монополий.

Развитие процессов капиталистической интеграции привело к появлению своеобразного «коллективного» протекционизма, который осуществляется с помощью согласованных действий групп развитых стран. Примером является внешнеторговая политика стран «Общего рынка» – Европейского экономического сообщества в 80-е годы. Особенность современного протекционизма –

приспособление торговой политики капиталистических государств к новой обстановке, сложившейся в мире.

Протекционизм имеет следующие отрицательные особенности:

- 1) поддерживается завышенный уровень цен на продукты, защищенные высокими пошлинами;
- 2) ослабляются побудительные стимулы к техническому прогрессу в отраслях, огражденных от иностранной конкуренции;
- 3) усиливается нелегальный ввоз товаров без таможенного контроля;
- 4) ответные меры стран – торговых партнеров могут нанести национальному хозяйству ущерб, превышающий его выигрыш от мер таможенной защиты.

Можно выделить следующие основные направления протекционизма:

- селективный протекционизм — защита от конкретного товара или против конкретного государства;
- отраслевой протекционизм — защита конкретной отрасли, прежде всего сельского хозяйства;
- коллективный протекционизм — проводится объединениями стран в отношении стран, в них не входящих;
- скрытый протекционизм — осуществляется методами внутренней экономической политики;
- местный протекционизм — протекционизм продукции и услуг местных компаний;
- зеленый протекционизм — протекционизм при помощи норм экологического права.

2. *Либерализация* – это расширение свободы экономических действий хозяйствующих субъектов, снятие или сокращение ограничений на экономическую деятельность.

Внешикономическая либерализация – это расширение беспрепятственного международного движения товаров и услуг, капиталов, информации. Ли-

берализация мировой торговли товарами и услугами проявляется в тенденции к размыванию таможенных барьеров, снятию количественных ограничений в торговле между странами.

В 90-е годы 72 страны, в том числе 58 развивающихся, приняли решение о либерализации торговых режимов. В результате внешнеторговая квота, то есть отношение объема импорта и экспорта к их внутреннему валовому продукту (ВВП), в этих странах стала быстро расти. Существенной чертой либерализации международного движения капитала является рост объемов прямых иностранных инвестиций, то есть инвестиций в реальный сектор экономики.

Существуют следующие методы торговой политики:

- тарифные ограничения (таможенные тарифы, таможенные пошлины);
- нетарифные ограничения.

3.2. Тарифные ограничения

3.2.1. Таможенные платежи

Таможенный тариф – это свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, пересекающим границу государства.

Таможенные пошлины – это:

- налоги, взимаемые государством с товаров в момент пересечения ими границ в протекционистских либо фискальных целях;
- сбор, взимаемый со стоимости товаров таможенными органами при импорте и экспорте.

Таможенные тарифы выполняют следующие функции:

- 1) фискальная – пополнение госбюджета;
- 2) протекционистская – защита местных производителей от иностранных конкурентов;
- 3) балансирующая – предотвращение экспорта товаров, внутренние цены которых ниже мировых.

Исследования зарубежных и отечественных экономистов показали, что следствием любой таможенной защиты является *снижение совокупного благо-*

состояния нации. Использование импортного тарифа может привести к ухудшению условий внешней торговли в каждой из торгующих стран. Импортный тариф вызывает рост обменного курса страны-инициатора его введения. Как следствие, возможно уменьшение объема экспорта и, в конечном счете – сокращение экспортного производства. Между тем, при некоторых условиях использование тарифа может оказаться более эффективной мерой, чем экономическая пассивность. Важным является нахождение оптимального импортного тарифа для государства, потребителя и производителя.

Введение таможенного тарифа на импорт отвечает интересам, прежде всего, отечественных производителей, конкурирующих с импортом. Во-первых, они повышают свои продажи, так как импортные товары становятся дороже, и потребители вынуждены погашать растущий спрос отечественной продукцией. Во-вторых, они могут повысить цену на свой товар из-за повышения цены импортных товаров и получить дополнительный выигрыш.

Следует также отметить, что доход от тарифа сам по себе будет не очень велик, так как будет частично расходоваться на разработку самого тарифа, ведение документации, содержание таможенной службы и многое другое.

При классификации таможенных пошлин используются различные критерии, приведенные в таблице 3.1.

Адвалорные таможенные платежи могут быть рассчитаны по следующим формулам:

Таможенная пошлина:

$$ТП = \frac{C_{mn}}{100} \cdot TC, \quad (3.1)$$

где C_{mn} – процентная ставка таможенной пошлины, TC – таможенная стоимость.

Акциз:

$$A_k = \frac{C_{Ak}}{100} \cdot (TC + ТП), \quad (3.2)$$

где C_{Ak} – процентная ставка таможенной пошлины.

Таблица 3.1

Классификация таможенных пошлин

Критерии классификации	Виды пошлин	Краткая характеристика
По объекту обложения	импортные	устанавливаются на товары, ввозимые в страну
	экспортные	применяются к вывозимым из страны товарам (используются редко, как правило, к тем товарам, которых в стране недостаточно)
	транзитные	в мире практически не используются
По способу взимания	адвалорные	взимаются в виде процента от стоимости облагаемого товара
	специфические	в виде твердой денежной ставки с единицы веса, объема
	комбинированные (смешанные)	комбинация адвалорных и специфических пошлин
По происхождению	преференциальные	пошлины, имеющие более низкие ставки по сравнению с обычно действующим таможенным тарифом, которые накладываются на основе многосторонних соглашений на товары, происходящие из развивающихся стран
	конвенционные (договорные)	устанавливаются на базе двусторонних или многосторонних соглашений, например, ВТО
	автономные	вводятся на основании односторонних решений органов государственной власти страны
По характеру	сезонные	применяются для товаров сезонного характера (например, сельскохозяйственная продукция)
	антидемпинговые	применяются в случае ввоза на территорию страны товаров по цене более низкой, чем их нормальная стоимость в экспортирующей стране, если такой импорт наносит ущерб местным производителям подобных товаров либо препятствует организации и расширению национального производства таких товаров
	компенсационные	накладываются на импорт тех товаров, при производстве которых прямо или косвенно использовались субсидии, если их импорт наносит ущерб национальным производителям таких товаров

Налог на добавленную стоимость (НДС), уплачиваемый таможенным органам:

$$\text{НДС} = \frac{C_{\text{НДС}}}{100} \cdot (TC + TP + A_k), \quad (3.3)$$

где $C_{\text{НДС}}$ – процентная ставка НДС.

Таможенный сбор или сбор за таможенное оформление:

$$T_{\text{сб}} = \frac{C_{\text{сб}}}{100} \cdot TC \quad (3.4)$$

3.2.2. Таможенная стоимость и методы ее определения

Таможенная стоимость – стоимость товара, определяемая в целях исчисления таможенных платежей (пошлин, таможенных сборов, акцизов, НДС). Фактически является налоговой базой. Используется также для применения иных мер государственного регулирования торгово-экономических отношений, связанных со стоимостью товара, включая осуществление валютного контроля внешнеторговых сделок и расчетов банков по ним в соответствии с законодательными актами государства.

Может быть равна, больше или меньше контрактной стоимости (или цены сделки – ЦС), может быть скорректирована относительно контрактной стоимости по решению таможенного органа при наличии оснований считать, что контрактная стоимость по соглашению партнеров занижена или завышена и не отражает реальную стоимость товара (рис. 3.1.).

Международная практика и российское законодательство предусматривает 6 методов определения таможенной стоимости товара.

1. ***По стоимости сделки с ввозимыми товарами*** – основной метод определения таможенной стоимости, когда она определяется по стоимости сделки, фактически уплаченной или подлежащей уплате на момент пересечения товаром таможенной границы. При этом в таможенную стоимость включаются затраты на транспортировку, страхование, лицензирование и другие, фактически понесенные декларантом к моменту пересечения таможенной границы.

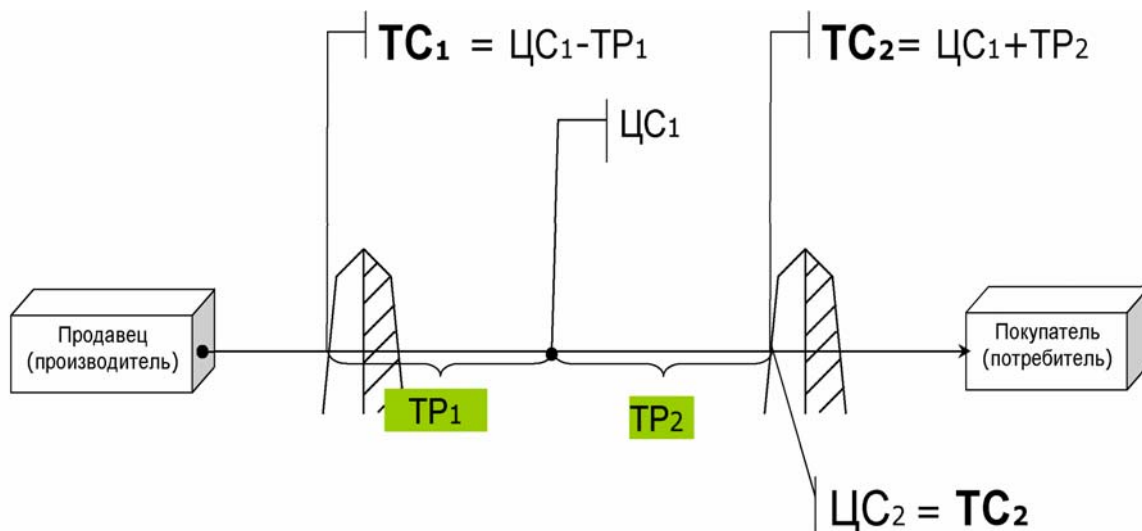


Рис. 3.1. Общая схема определения таможенной стоимости

2. По стоимости сделки с идентичными товарами – определение таможенной стоимости по стоимости сделки с идентичными товарами, стоимость сделки с идентичными товарами принимается в качестве основы для определения таможенной стоимости, если эти товары отвечают следующим условиям:

- проданы для ввоза на территорию РФ;
- ввезены одновременно с оцениваемыми товарами или не ранее, чем за 90 дней до ввоза оцениваемых товаров;
- ввезены примерно в том же количестве и (или) на тех же коммерческих условиях.

Под *идентичными* понимаются товары, одинаковые во всех отношениях с оцениваемыми, в том числе по физическим характеристикам, качеству и репутации на рынке, стране происхождения, производителю. При определении таможенной стоимости по цене сделки с идентичными товарами учитываются расходы, указанные в первом методе.

В случае, если идентичные товары ввозились в ином количестве и (или) на других коммерческих условиях, декларант должен произвести соответствующую корректировку их цены с учетом этих различий и документально подтвердить таможенному органу ее обоснованность. В случае, если при примене-

нии этого метода выявляется более одной цены сделки по идентичным товарам, то для определения таможенной стоимости ввозимых товаров применяется самая низкая из них.

3. **По стоимости сделки с однородными товарами** – формально его применение не отличается от метода 2, за исключением понятия *однородные товары* – товары, которые не являются полностью идентичными, но имеют сходные характеристики и состоят из схожих компонентов, что позволяет им выполнять такие же функции, что и оцениваемые товары, и быть коммерчески взаимозаменяемыми.

Данный метод применяется при соблюдении следующих условий:

- используются принципы второго метода;
- товары не считаются идентичными или однородными, если они не были произведены в той же стране, что и идентичные или однородные товары;
- товары не считаются идентичными или однородными, если их проектирование, опытно-конструкторские работы над ними, художественное оформление, эскизы, чертежи и иные аналогичные работы выполнены в России.

4. **На основе вычитания стоимости.** Применяется в тех случаях, когда оцениваемые идентичные или однородные товары будут продаваться на территории РФ без изменения своего первоначального состояния. За основу берется цена единицы товара, по которой оцениваемые идентичные или однородные товары будут продаваться на территории РФ наибольшей партией не позднее 90 дней с даты ввоза оцениваемых товаров участником сделки, не зависящим от продавца.

Из цены единицы товара вычитаются:

- расходы на выплату комиссионных вознаграждений, надбавки на прибыль и общие расходы в связи с продажей в РФ ввозимых товаров того же класса и вида;

– суммы импортных таможенных пошлин, налоги, сборы и другие платежи, связанные с ввозом и продажей товаров; обычные расходы, понесенные в РФ на транспортировку, погрузо-разгрузочные работы и страхование.

5. Метод сложения стоимости. За основу для определения таможенной стоимости товара принимается цена товара, рассчитанная путем сложения: стоимости материалов и иных издержек, понесенных изготовителями в связи с производством оцениваемого товара; общих затрат, характерных для продажи в РФ товаров из страны-экспортера; страхования до таможенной границы; прибыли, которую обычно получает экспортер при поставке в Россию товаров.

6. Резервный метод. Этот метод применяется в том случае, если таможенная стоимость не может быть определена декларантом последовательным применением вышеперечисленных методов, а также, если таможенный орган аргументировано считает, что указанные методы не могут быть применены.

При использовании резервного метода российский таможенный орган предоставляет декларанту имеющуюся в его распоряжении ценовую информацию. При этом не допускается использование следующих видов цен:

- цены товара на внутреннем российском рынке;
- цены товара, поставляемого из страны-экспортера в третьи страны;
- цены на внутреннем рынке РФ на товары российского происхождения;
- цены товара, произвольно установленной или достоверно не подтвержденной.

Правильность определения таможенной стоимости товаров, ее обоснованность контролируются таможенными органами.

Эти методы применяются декларантом в порядке их перечисления (в случае невозможности применения предыдущего метода), за исключением методов 4 и 5, которые могут применяться в обратном порядке.

Можно также выделить следующие *основные торговые режимы*:

1) *режим наибольшего благоприятствования* – это нормальные условия торговли, при которых данная страна предоставляет другой стране такие же условия, как и любой из третьих стран, и таможенная пошлина равна базовой. Предусматривает предоставление таможенных льгот, а также преимуществ в отношении внутренних налогов и сборов, которыми облагается производство, обработка и обращение импортируемых товаров;

2) *режим преференциальный (льготный)* – предоставляется любым странам, но в основном развивающимся, и означает, что базовая таможенная пошлина должна быть для них уменьшена до 50%, а в России – до 75%;

3) *беспошлинная торговля* – торговый режим, при котором иностранные товары, ввезенные на таможенную территорию другой страны или товары этой страны продаются в розницу физическим лицам, выезжающим за пределы таможенной территории, непосредственно в магазинах беспошлинной торговли без уплаты таможенных пошлин, налогов, а также без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством страны о государственном регулировании внешне-торговой деятельности. Это режим свободной торговли, который может предоставляться любой стране (но, согласно ООН, обязателен для 47 развитых государств).

3.3. Нетарифные ограничения

В настоящее время основным препятствием развития международной торговли являются *нетарифные ограничения*.

В мире действуют официальные классификационные схемы нетарифных мер регулирования внешнеторговой деятельности, разработанные ГАТТ/ВТО, ЮНКТАД, Международным валютным фондом, Мировым банком, МБРР, Международной торговой палатой (МТП) и рядом других авторитетных организаций. Эти системы классификации применяются для сбора информации, создания кодексов, регулирующих правила применения отдельных групп нетариф-

ных ограничений, составления национальных систем регулирования внешне-торговой деятельности.

Можно выделить следующие основные виды нетарифных ограничений:

1. **Внешнеторговые меры**, направленные на прямое ограничение импорта.

1.1. *Лицензирование* – регулирование внешнеэкономической деятельности через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени.

Лицензирование может являться составной частью процесса квотирования или быть самостоятельным инструментом государственного регулирования. В первом случае лицензия является лишь документом, подтверждающим право ввезти или вывезти товар в рамках полученной квоты; во втором – приобретает ряд конкретных форм, приведенных в таблице 3.2.

Таблица 3.2

Виды лицензий

Вид лицензии	Содержательная характеристика
Разовая лицензия	письменное разрешение сроком до 1 года на ввоз или вывоз, выдаваемое правительством конкретной фирме на осуществление одной внешнеторговой сделки
Генеральная лицензия	разрешение на ввоз или вывоз того или иного товара в течение года без ограничения количества сделок
Глобальная лицензия	разрешение ввезти или вывезти данный товар в любую страну мира за определенный промежуток времени без ограничения количества или стоимости
Автоматическая лицензия	разрешение, выдаваемое немедленно после получения от экспортера или импортера заявки, которая не может быть отклонена государственным органом

Лицензирование используется многими странами мира, прежде всего развивающимися, для целей государственного регулирования импорта. Развитые страны чаще всего используют лицензии как документ, подтверждающий право импортера на ввоз товара в рамках установленной квоты.

Существуют следующие механизмы распределения лицензий, используемые различными странами:

1) *аукцион* – продажа лицензий на конкурсной основе. Считается самым экономичным и эффективным способом распределения лицензий, способным принести доходы государственной казне, сравнимые с доходами от таможенной пошлины на тот же товар;

2) *система явных предпочтений* – закрепление правительством лицензий за определенными фирмами пропорционально размерам их импорта за предшествующий период или пропорционально структуре спроса со стороны национальных импортеров. Обычно этот метод используется для поддержания тех фирм, которые вынуждены сократить импорт товара из-за введения квот.

3) *распределение лицензий на внеценной основе* – выдача правительством лицензий тем фирмам, которые продемонстрировали свою способность осуществить импорт или экспорт наиболее эффективным образом. Обычно этот способ требует образования экспертной комиссии, разработки критериев оценки (опыт, наличие производственных мощностей, квалификация персонала), проведение нескольких туров конкурса, что неминуемо связано с большими затратами.

Страны используют при распределении лицензий какой-либо из этих методов, начиная обычно с последнего, имеющего наиболее административный характер, и постепенно переходя к первому, наиболее рыночному методу.

1.2. *Квотирование (контингентирование)* представляет собой ограничение в количественном или стоимостном выражении объема продукции, разрешенной к ввозу в страну (импортная квота) или вывозу из страны (экспортная квота) за определенный период. Как правило, квотирование внешней торговли осуществляется путем ее лицензирования, когда государство выдает лицензии на импорт или экспорт ограниченного объема продукции и одновременно запрещает нелицензированную торговлю.

Квота – количественная нетарифная мера ограничения экспорта или импорта товара определенным количеством или суммой на определенный промежуток времени.

Классификация квот приведена в таблице 3.3.

1.3. *Антидемпинговые пошлины* – направлены против занижения цены экспортного товара.

Таблица 3.3

Классификация квот

Виды квот	Содержательная характеристика
По направленности действия	
Экспортные	вводятся либо в соответствии с международными стабилизационными соглашениями, устанавливающими долю каждой страны в общем экспорте определенного товара (экспорт нефти из стран ОПЕК), либо правительством страны для предотвращения вывоза товаров, дефицитных на внутреннем рынке (экспорт нефти из России и сахара с Украины в начале 90-х годов)
Импортные	вводятся национальным правительством для защиты местных производителей, достижения сбалансированности торгового баланса, регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке, а также как ответ на дискриминационную торговую политику других государств
По охвату	
Глобальные	устанавливаются на импорт или экспорт определенного товара на определенный период времени вне зависимости от того, из какой страны он импортируется, или в какую страну он экспортируется с целью обеспечения необходимого уровня внутреннего потребления
Индивидуальные	установленная в рамках глобальной квоты квота каждой страны, экспортирующей или импортирующей товар. Устанавливаются на основе двусторонних соглашений, дающих основные преимущества в экспорте или импорте товара тем странам, с которыми имеются тесные взаимные политические, экономические интересы. Бывают сезонными: вводятся на определенный период времени, когда внутренний рынок наиболее нуждается в государственной защите (реализация сельхозпродукции осенью)

Демпинг – это продажа товаров по искусственно заниженным ценам. Демпинговые цены существенно ниже рыночных цен, а иногда даже ниже, чем себестоимость товара или услуги. Демпинг проводится с различными целями: проникновение или укрепление на новом рынке, вытеснение конкурентов.

Демпинг осуществляется государством и компаниями в расчете на возмещение в будущем текущих убытков, когда за счет демпинга будет достигнуто желаемое положение на рынке. Однако довольно часто и фирмы, и государство прибегают к демпингу как разовому мероприятию: монетизируют складские запасы, реализуют неликвидную продукцию; при острой и срочной потребности в денежных средствах, когда существует угроза больших убытков, чем потери при демпинге. В некоторых странах принято считать демпинг негативным явлением и бороться с ним, применяя антидемпинговые законы, хотя в случае демпинга потребитель может выиграть, заплатив более низкую цену.

Современное законодательство развитых стран различает два основных типа демпинга:

- ценовой демпинг или продажа на экспортном рынке товара по цене, которая ниже его цены на национальном рынке;
- стоимостный демпинг - продажа товара на экспортном рынке по цене, которая ниже его стоимости.

В коммерческой практике демпинг может приобретать одну из следующих форм:

- *спорадический демпинг* - эпизодическая продажа излишних запасов товаров на внешний рынок по заниженным ценам. Происходит тогда, когда внутренние объемы производства товара превышают емкость внутреннего рынка, и перед компанией встает дилемма – либо вообще не использовать часть производственных возможностей и не производить товар, либо произвести товар и продать его по более низкой, чем внутренняя, цене на внешний рынок;
- *преднамеренный демпинг* - временное умышленное снижение экспортных цен с целью вытеснения конкурентов с рынка и последующего установления монопольных цен;
- *постоянный демпинг* - постоянный экспорт товаров по цене ниже их себестоимости;

– *обратный демпинг* - завышение цен на экспорт по сравнению с ценами продажи тех же товаров на внутреннем рынке (например, экспорт газа и других энергоносителей из РФ). Встречается редко, обычно в результате непредвиденных резких колебаний курсов валют;

– *взаимный демпинг* - встречная торговля двух стран одним и тем же товаром по заниженным ценам. Встречается также редко в условиях высокой монополизации внутреннего рынка определенного товара в каждой из стран.

Правилами Всемирной торговой организации демпинг запрещен. Демпинг нарушает правила справедливой конкуренции и влечет убытки местных производителей. В мировой экономической практике, в ряде стран принято противостоять демпингу путем применения антидемпинговых законов, установления специальных противодемпинговых пошлин. Государство имеет законное право облагать антидемпинговыми пошлинами товары, которые продаются по ценам ниже справедливых и наносят материальный ущерб отрасли государства-импортера.

1.4. *Компенсационные пошлины* - направлены против экспортных субсидий.

1.5. *Специальные пошлины*, или временные защитные меры, используемые, когда в результате непредвиденных обстоятельств, включая тарифные уступки, какой-либо товар импортируется в таких возросших количествах и при таких условиях, что это причиняет или угрожает причинить серьезный ущерб отечественным товаропроизводителям.

1.6. *«Добровольное» ограничение экспорта (ДОЭ)* – это форма самоограничения поставок, фактически навязываемое иностранному экспортеру под угрозой применения более жестких запретительных мер (импортного тарифа или импортных квот).

«Добровольное» ограничение экспорта вводится правительством обычно под политическим давлением более крупной импортирующей страны, которая угрожает применением односторонних ограничительных мер на импорт в слу-

чае отказа «добровольно» ограничить экспорт, который наносит ущерб ее местным производителям.

В настоящее время заключено несколько десятков подобных соглашений, ограничивающих экспорт автомобилей, стали, телевизоров, текстильных изделий и т.д. главным образом из Японии и новых индустриальных стран в США и страны ЕС.

В принципе ДОЭ представляют собой ту же квоту, но вводимую не страной-импортером, а страной-экспортером. Однако последствия такой меры по ограничению внешней торговли для экономики страны-импортера носят еще более негативный характер, чем при использовании тарифа или импортной квоты.

«Добровольное» ограничение экспорта являются частью более широкой группы мер, относящихся к понятию ограничительной деловой практики (ОДП), направленных на завоевание господствующего положения на рынке и злоупотребление этим положением. На практике «добровольное» ограничение экспорта применяется как средство торговой политики преимущественно развитыми странами в конкурентной борьбе друг с другом.

1.7. *Экономические санкции* – наиболее жесткая форма ограничения внешней торговли. Примером их является *торговое эмбарго*, то есть, запрещение ввоза в страну или вывоза из страны товаров. Эмбарго вводится обычно по политическим мотивам. Это видно уже из того, что эмбарго наносит ущерб и стране, вводящей эмбарго, и стране, против которой оно вводится. С политической точки зрения применение эмбарго оправдывает себя, если страна, вводящая его, может относительно безболезненно сократить объем своего экспорта, а страна, против которой вводится эмбарго, сильно зависит от внешней торговли. При этом санкции должны быть неожиданными и масштабными.

2. *Административные формальности*, направленные на прямое ограничение импорта;

2.1. *Паратарифные меры* - таможенные сборы, внутренние налоги, специальные целевые сборы, акцизы.

2.2. *Технические стандарты*:

– стандарты; в том числе стандарты, основанные на нормах здравоохранения и требованиях безопасности, стандарты промышленные и стандарты фармацевтические;

– требования к маркировке и упаковке;

– требования к товаросопроводительным документам;

– система измерений.

3. *Государственная монополия*, когда государство устанавливает монополию на внешнюю торговлю отдельными товарами.

3. ***Финансовое воздействие*** на внешнеторговые операции обеспечивается системой различных таможенных и целевых сборов, налогов и пошлин, которые взимаются при ввозе иностранных товаров. Часто они не имеют фиксированной ставки (скользящие импортные налоги, компенсационные импортные сборы), изменяясь в зависимости от конъюнктуры внутреннего и международного рынка и экономической политики государства.

Фиксированные сборы, налоги и пошлины имеют как *специфический* (взимаются в фиксированной сумме с единицы веса, объема, количества товара), так и *комбинированный* характер, повышая внутреннюю цену импортного товара и снижая его конкурентоспособность. Существуют следующие виды сборов:

– *внутренние специальные налоги и переменные пошлины на импорт*, действующие в периоды повышения уровня мировых цен по отношению к внутренним аналогичным товарам;

– *антидемпинговые и компенсационные пошлины* в целях возмещения материального ущерба национальным производителям страны-импортера при установлении факта демпинга со стороны экспортера.

Другие разновидности сборов:

– *дополнительные сборы*, взимаемые с импортируемых товаров сверх таможенных пошлин и налогов, причем не имеющих внутреннего аналога и предназначенных для финансирования определенных видов деятельности, связанных с внешней торговлей (налог на переводы за рубеж иностранной валюты, гербовый сбор, статистический налог);

– *внутренние (уравнительные) налоги и сборы*, которые эквивалентны косвенным налогам и сборам (НДС, акцизы), взимаются с товаров на внутреннем рынке страны-импортера; это также сборы с чувствительных категорий продуктов, которые, как правило, имеют внутренний эквивалент (эмиссионные сборы, налог на продукты, административные сборы). Их целью является создание одинакового налогового режима для одних и тех же (или аналогичных) товаров иностранного и национального производства, а также поддержание определенного уровня цен на внутреннем рынке;

– *пограничные налоги и сборы* (или таможенные доплаты), которые взимаются в момент перемещения внешнеторговых грузов через таможенную границу и таможенного оформления;

– *скользящие сборы* - дополнительные платежи, предназначенные для выравнивания мировых рыночных цен, в основном на импортируемые сельскохозяйственные продукты и продукты питания для сближения их с внутренними ценами;

К финансовым мерам воздействия также относят меры, регламентирующие доступ импортеров к иностранной валюте, предназначенной для продажи им, ее стоимость (курс), что может увеличить стоимость импорта.

4. *Скрытые методы торговой политики* – барьеры нетаможенного характера, воздвигаемые на пути торговли органами центральной государственной и даже местной власти.

По некоторым оценкам, существует несколько сотен видов скрытого протекционизма, с помощью которого страны могут в одностороннем порядке ограничивать импорт или экспорт:

4.1. *Технические барьеры* – скрытые методы торговой политики, возникающие в силу того, что национальные технические, административные и иные нормы и правила построены так, чтобы препятствовать ввозу товаров из-за рубежа. Наиболее распространенные барьеры технического характера:

- требования о соблюдении национальных стандартов о получении сертификатов качества импортной продукции;
- требования о специфической упаковке и маркировке товаров;
- требования о соблюдении определенных санитарно-гигиенических норм, включая проведение мероприятий по охране окружающей среды;
- требования о соблюдении усложненных таможенных формальностей и требований законов о защите потребителей.

4.2. *Внутренние налоги и сборы* – скрытые методы торговой политики, направленные на повышение внутренней цены импортного товара и сокращение тем самым его конкурентоспособности на внутреннем рынке. Могут вводиться как центральными, так и местными органами государственной власти.

Налоги, накладываемые в основном на импортные товары, весьма разнообразны и могут быть *прямыми* (налог на добавленную стоимость, акцизный налог, налог на продажу) или *косвенными* (сборы за таможенное оформление, регистрацию, портовые сборы). Внутренние налоги и сборы играют дискриминационную роль только в том случае, если они накладываются только на импортные товары, при этом что товары местных производителей налогообложению не подлежат. Если же правила внутреннего налогообложения одинаковы как для национальных товаров, так и для импортных, то такая политика может рассматриваться как политика создания равных стартовых условий для конкуренции в цене и качестве. Во многих случаях внутренние налоги превышают по стоимости размер импортной пошлины и, более того, их ставка может изменяться в зависимости от внутренней конъюнктуры местного рынка.

4.3. *Политика в рамках государственных закупок* – скрытый метод торговой политики, требующий от государственных органов и предприятий покупать

определенные товары только у национальных фирм, даже, несмотря на то, что эти товары могут быть дороже импортных. Наиболее типичным объяснением такой политики являются требования национальной безопасности (оборонные товары, оборудование связи).

4.4. *Требование о содержании местных компонентов* – скрытый метод торговой политики государства, законодательно устанавливающего долю конечного продукта, которая должна быть произведена национальными производителями, если такой продукт предназначается для продажи на внутреннем рынке. Обычно требование о содержании местных компонентов используется развивающимися странами в рамках политики импортозамещения, которая предполагает создание и наращивание национальной базы производства импортируемых товаров, с тем, чтобы в дальнейшем отказаться от их импорта. Правительства развитых стран используют требования о содержании местных компонентов, чтобы избежать перемещения производства в развивающиеся страны с более дешевой рабочей силой и сохранить тем самым уровень занятости.

5. Меры экономического стимулирования экспорта.

Для защиты национальных производителей государство может не только ограничивать импорт, но и поощрять экспорт.

5.1. Одна из форм такого стимулирования – *экспортные субсидии*, которые являются льготами, предоставляемыми государством экспортерам для расширения вывоза товаров за границу. Благодаря этому, экспортеры могут продавать свою продукцию на внешнем рынке дешевле, чем на внутреннем. Производителям, получающим субсидию, становится выгодно продавать товар на внешнем рынке. Для этого им необходимо снизить цены. Но так как это снижение цен покрывается субсидией, то экспорт увеличивается. Увеличение экспорта сокращает количество товаров на внутреннем рынке. Внутренние цены растут, а вслед за ними растет внутреннее предложение и сокращается спрос. Потребители несут потери, а производители получают дополнительный выигрыш. При этом надо учитывать размер субсидии для страны в целом. В

конечном результате потери благосостояния страны будут больше, чем прибыли.

5.2. Льготное кредитование внешней торговли – предоставление кредитных средств в денежной или товарной форме на льготных условиях (меньший процент, сниженные залоговые требования) на определенный срок для осуществления внешнеторговых операций.

5.3. Страхование.

В настоящее время нетарифные ограничения внешней торговли распространены во всех странах мира. Отношение к ним правительств, экспортеров и импортеров в различных странах не одинаково. Однако ни одна страна мира не отказалась от их применения, и не ставит этой задачи на ближайшее будущее.

3.4. Таможенные режимы

Таможенный режим – это таможенная процедура, определяющая совокупность требований и условий, включающих порядок применения в отношении товаров и транспортных средств таможенных пошлин, налогов, запретов и ограничений, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, а также статус товаров и транспортных средств для таможенных целей в зависимости от целей их перемещения через таможенную границу и использования на таможенной территории Российской Федерации либо за ее пределами.

Существующие виды таможенных режимов представлены в таблице 3.4.

Выпуск для внутреннего потребления – таможенный режим, при котором ввезенные на таможенную территорию Российской Федерации товары остаются на этой территории без обязательства об их вывозе с этой территории, при условии уплаты таможенных пошлин, налогов и соблюдения всех ограничений, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

Таблица 3.4

Виды таможенных режимов

Классификационные группы	Виды таможенных режимов
Основные	<ul style="list-style-type: none"> – Выпуск для внутреннего потребления – Экспорт – Международный таможенный транзит
Экономические режимы	<ul style="list-style-type: none"> – Переработка на таможенной территории – Переработка для внутреннего потребления – Переработка вне таможенной территории – Временный ввоз – Таможенный склад – Свободная таможенная зона (свободный склад)
Завершающие режимы	<ul style="list-style-type: none"> – Реимпорт – Реэкспорт – Уничтожение – Отказ в пользу государства
Специальные режимы	<ul style="list-style-type: none"> – Временный вывоз – Беспшлинная торговля – Перемещение припасов – Иные специальные таможенные режимы

Применение таможенного режима выпуска для внутреннего потребления предусматривает несколько вариантов выпуска товаров:

1. *Выпуск товаров для свободного обращения*, при условии уплаты всех необходимых таможенных пошлин, налогов, а также соблюдения ограничений, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности. Товары, выпущенные в свободное обращение, для таможенных целей приобретают статус российских товаров.

2. *Условный выпуск товаров*, освобожденных от уплаты таможенных пошлин, налогов, либо условный выпуск без предоставления необходимых разрешительных документов, подтверждающих соблюдение ограничений, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, а также условный выпуск при предоставлении отсрочки или рассрочки уплаты таможенных платежей, либо при фактическом непоступлении сумм таможенных пошлин, налогов на счет таможенного органа.

Экспорт – таможенный режим, при котором товары, находящиеся в свободном обращении на таможенной территории РФ, вывозятся с этой территории без обязательств об обратном ввозе.

Из таможенных платежей при экспорте подлежат уплате:

- таможенный сбор за таможенное оформление;
- экспортные таможенные пошлины (для отдельных видов товаров).

Для некоторых видов товаров таких, например, как сырье, материалы и технологии, используемые для создания оружия массового поражения, вооружения и военной техники особенностью экспорта является наличие экспортного контроля. Данные товары имеют общее название товаров двойного назначения. На основании статьи 6 ФЗ «Об экспортном контроле» списки (перечни) контролируемых товаров и технологий утверждаются Указами Президента РФ по представлению Правительства РФ. Внешнеэкономические операции с товарами двойного назначения, предусматривающие их передачу иностранным лицам, осуществляются на основании разовых или генеральных лицензий.

Международный таможенный транзит – таможенный режим, при котором иностранные товары перемещаются по таможенной территории РФ под таможенным контролем между местом их прибытия на таможенную территорию РФ и местом их убытия с этой территории (если это является частью их пути, который начинается и заканчивается за пределами таможенной территории РФ) без уплаты таможенных пошлин, налогов, а также без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

Скорость перемещения грузов в режиме транзита должна быть не менее *2000 км/месяц*.

Товары, транзит которых через территорию РФ запрещен:

- предметы вооружения, боеприпасы, и военное снаряжение;
- летательные аппараты, их части, приборы и снаряжение к ним;

- станки и машины, предназначенные для изготовления предметов вооружения, боеприпасов, летательных аппаратов;
- взрывчатые вещества;
- яды сильнодействующие.

Международный таможенный транзит (МТТ) товаров начинается с момента выдачи таможенным органом отправления разрешения на транзит товаров и заканчивается фактическим вывозом товаров за пределы таможенной территории РФ или помещением товаров под другие таможенные режимы.

Например, МТТ может быть завершен помещением товаров под следующие таможенные режимы:

- выпуск для внутреннего потребления;
- таможенный склад;
- уничтожение;
- отказ в пользу государства;
- реэкспорт.

При вывозе транзитных товаров отдельными партиями МТТ считается завершенным после убытия последней партии товаров с таможенной территории РФ.

Разрешение на МТТ товаров при их перевозке из места прибытия выдается следующим лицам:

- перевозчику (иностраный перевозчик вправе выступать декларантом товаров при заявлении таможенного режима транзита);
- экспедитору, если он является российским лицом.

Декларация на МТТ представляется на перевозку транзитных товаров на одном транспортном средстве от одного отправителя в адрес одного получателя.

Если в таможенном органе отправления партия ввезенных товаров перегружается из одного транспортного средства в несколько транспортных средств, лицо, получающее разрешение на МТТ товаров, представляет на каждую часть партии товаров отдельную транзитную декларацию.

Местом доставки товаров при МТТ является зона таможенного контроля пункта пропуска через государственную границу РФ, расположенного в регионе деятельности таможенного органа назначения (таможенный пост).

Переработка на таможенной территории – таможенный режим, при котором иностранные товары используются на таможенной территории Российской Федерации в течение установленного срока (срока переработки товаров) для целей проведения операций по переработке товаров с полным условным освобождением от уплаты таможенных пошлин, налогов при следующих условиях:

– соблюдение в отношении иностранных товаров для переработки всех запретов и ограничений, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности;

– вывоз продуктов переработки с таможенной территории Российской Федерации в определенный срок.

Предусмотрены 4 вида операций по переработке товаров, которые могут применяться, в том числе и в совокупности:

- 1) переработка или обработка товаров;
- 2) изготовление новых товаров, в том числе монтаж, сборка или разборка товаров;
- 3) ремонт товаров, в том числе их восстановление, замена составных частей, восстановление их потребительских свойств;
- 4) переработка товаров, которые содействуют производству товарной продукции или облегчают его, даже если эти товары полностью или частично потребляются в процессе переработки.

Предельный срок переработки товаров составляет *2 года*.

Режим имеет следующие возможные варианты завершения:

- выпуск продуктов переработки с таможенной территории страны;

- выпуск отходов переработки на таможенной территории для свободного обращения;
- вывоз за пределы таможенной территории (с уничтожением);
- вывоз остатков с таможенной территории, помещение под режим переработки на таможенной территории, выпуск для свободного обращения на таможенной территории;
- вывоз ввезенных иностранных товаров в неизменном состоянии;
- выпуск для свободного обращения на таможенной территории продуктов переработки ввезенных иностранных товаров (допускается эквивалентная компенсация).

Под рассматриваемый таможенный режим могут помещаться как товары, ввозимые на таможенную территорию РФ для проведения операций по переработке, так и товары, ранее помещенные под иные таможенные режимы.

В отношении ввезенных товаров, помещаемых под таможенный режим переработки на таможенной территории, применяются все запреты и ограничения, установленные в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

Переработка для внутреннего потребления – таможенный режим, при котором иностранные товары используются на таможенной территории Российской Федерации в течение установленного срока (с полным условным освобождением от уплаты таможенных пошлин) для целей проведения операций по переработке и последующего выпуска продуктов переработки для свободного обращения, при следующих условиях:

- соблюдение в отношении иностранных товаров для переработки всех запретов и ограничений, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности;
- уплата в отношении продуктов переработки таможенных пошлин по ставкам, применяемым к продуктам переработки.

Операции по переработке товаров включают: собственно переработку или обработку товаров; изготовление новых товаров, в том числе монтаж, сборку или разборку товаров.

Срок переработки товаров определяется заявителем по соглашению с таможенным органом и не может превышать одного года. Режим завершается выпуском продуктов переработки для свободного обращения с уплатой ввозных пошлин по ставкам, применимым к продуктам переработки.

Переработка вне таможенной территории – таможенный режим, при котором товары вывозятся с таможенной территории Российской Федерации для целей проведения операций по переработке товаров на территории иностранного государства в течение установленного срока (срока переработки товаров) с последующим ввозом продуктов переработки с полным или частичным освобождением от уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов.

При помещении товаров под таможенный режим переработки вне таможенной территории предоставляется полное условное освобождение от уплаты вывозных таможенных пошлин. К вывозимым товарам не применяются запреты и ограничения экономического характера, установленные в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

При вывозе товаров, в соответствии с таможенным режимом переработки вне таможенной территории, освобождение от уплаты, возврат либо возмещение внутренних налогов не производятся.

Для помещения товаров под таможенный режим переработки вне таможенной территории товары должны иметь для таможенных целей статус *находящихся в свободном обращении*.

В качестве одного из условий помещения товаров под таможенный режим переработки вне таможенной территории является возможность их *идентификации*. Предельный срок переработки вне таможенной территории составляет *два года*.

Течение срока переработки товаров начинается с момента помещения товаров под таможенный режим переработки вне таможенной территории. При помещении под рассматриваемый таможенный режим товаров отдельными товарными партиями течение срока начинается с момента помещения первой партии.

Временный ввоз – таможенный режим, при котором иностранные товары используются в течение определенного срока (срока временного ввоза) на таможенной территории Российской Федерации с полным или частичным освобождением от уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения к этим товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

В ряде случаев при необходимости использования иностранных товаров на таможенной территории Российской Федерации временно, например, при организации выставок, ввозе товаров для пользования представительствами иностранных юридических лиц на территории Российской Федерации, целесообразно использовать таможенный режим временного ввоза, предполагающий применение полного или частичного освобождения от уплаты таможенных пошлин, налогов в течение срока временного ввоза.

Условия помещения товаров под таможенный режим:

- возможность идентификации помещаемых товаров таможенным органом при их последующем обратном вывозе (за исключением случаев, когда в соответствии с международными договорами Российской Федерации допускается замена временно ввезенных товаров товарами такого же типа). *Идентификация* представляет собой установление тождественности временно ввезенных товаров обратно вывозимым;
- представление лицом, заявляющим таможенный режим, гарантий соблюдения надлежащего исполнения обязанностей, установленных Таможенным Кодексом РФ, в том числе представления обязательства об обратном вывозе

временно ввезенных товаров, при наличии такого требования со стороны таможенного органа.

Максимальный срок временного ввоза составляет *2 года*. Для отдельных видов товаров Правительство Российской Федерации может устанавливать более короткие, либо более продолжительные сроки временного ввоза.

Завершение действия таможенного режима временного ввоза осуществляется следующими путями:

- вывоз временно ввезенных товаров с таможенной территории РФ;
- выпуск временно ввезенных товаров для свободного обращения;
- помещение временно ввезенных товаров под иные таможенные режимы, не предусматривающие выпуска товаров для свободного обращения.

Обратный вывоз временно ввезенных товаров с таможенной территории РФ влечет обязанность лиц поместить такие товары под таможенный режим реэкспорта.

В ряде случаев импортеру товаров на территорию Российской Федерации, ввиду отсутствия на момент декларирования ряда разрешительных документов, денежных средств, необходимых для уплаты таможенных пошлин, налогов при выпуске товаров для внутреннего потребления, для решения вопроса о целесообразности оставления товаров для внутреннего потребления на таможенной территории Российской Федерации, в целях приостановления действия таможенных режимов в отношении иностранных товаров, не предусматривающих выпуска для свободного обращения, а также исходя из иных соображений, целесообразно использовать *таможенный режим таможенного склада*. В отдельных случаях таможенный режим таможенного склада используется также и экспортером товаров.

Таможенный режим таможенного склада – таможенный режим, при котором ввезенные на таможенную территорию Российской Федерации товары хранятся под таможенным контролем без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения запретов и ограничений экономического характера, установ-

ленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, а товары, предназначенные для вывоза за пределы таможенной территории Российской Федерации, хранятся на условиях, предусмотренных Таможенным Кодексом РФ.

Под таможенный режим таможенного склада могут быть помещены следующие товары:

- не запрещенные к ввозу и, соответственно, вывозу с таможенной территории или на таможенную территорию Российской Федерации;
- не входящие в установленный Правительством Российской Федерации перечень товаров, к которым применяются ограничения, установленные в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, и запрещенных к помещению под таможенный режим;
- имеющие достаточные сроки годности для хранения в течение заявленных сроков хранения.

Под таможенный режим таможенного склада могут быть помещены иностранные товары как ввозимые на таможенную территорию Российской Федерации, так и ранее помещенные под иные таможенные режимы. На таможенный склад так же могут быть помещены иностранные товары, ранее помещенные под иные таможенные режимы, в целях приостановления действия этих таможенных режимов.

Под таможенный режим таможенного склада также могут быть помещены российские товары, предназначенные для вывоза с таможенной территории Российской Федерации в соответствии с таможенным режимом экспорта.

Срок нахождения товаров в таможенном режиме таможенного склада определяется лицом, помещающим товары на таможенный склад, исходя из целей и обстоятельств такого помещения.

Общий предельный срок нахождения товаров в таможенном режиме таможенного склада составляет *три года*. Товары, имеющие ограниченный срок

годности должны быть вывезены с таможенного склада не позднее, чем за 180 дней до истечения срока годности.

Не позднее дня истечения срока хранения товаров на таможенном складе такие товары подлежат помещению под иные таможенные режимы лицом, поместившим такие товары на таможенный склад либо иным лицом, обладающим статусом декларанта в отношении данных товаров.

При этом таможенный режим уничтожения в отношении товаров, хранящихся на таможенном складе, может быть заявлен владельцем таможенного склада.

В отношении иностранных товаров, помещаемых под таможенный режим таможенного склада, предоставляется освобождение от уплаты таможенных пошлин, налогов – уплате подлежат только таможенные сборы за таможенное оформление таких товаров.

Реимпорт – таможенный режим, при котором товары, ранее вывезенные с таможенной территории Российской Федерации, ввозятся на таможенную территорию Российской Федерации в установленные сроки без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

Товары, помещенные под таможенный режим реимпорта, приобретают статус *товаров, выпущенных для свободного обращения*.

Условия помещения товаров под таможенный режим:

1) к помещению под таможенный режим реимпорта заявлены товары, имеющие на день вывоза с таможенной территории Российской Федерации статус российских товаров (находящихся в свободном обращении), либо такие товары были продуктами переработки иностранных товаров в соответствии с таможенным режимом переработки на таможенной территории;

2) товары заявлены к таможенному режиму реимпорта в течение 3-х лет со дня, следующего за днем пересечения указанными товарами таможенной границы при их вывозе с таможенной территории Российской Федерации. Указанный срок может быть продлен федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным в области таможенного дела, по мотивированному запросу заинтересованного лица в отношении оборудования, используемого для строительства, промышленного производства, добычи полезных ископаемых и в других подобных целях, при условии соблюдения всех иных положений, относящихся к правовому регулированию таможенного режима реимпорта;

3) товары находятся в том же состоянии, в каком они были вывезены с таможенной территории Российской Федерации, за исключением изменений, произошедших вследствие естественного износа или естественной убыли при нормальных условиях транспортировки, хранения или использования (эксплуатации);

4) уплачены суммы ввозных таможенных пошлин, налогов, субсидий и иные суммы, подлежащие возвращению в федеральный бюджет при реимпорте товаров.

Под таможенный режим реимпорта могут помещаться товары, ранее помещенные под иные таможенные режимы, предполагающие вывоз товаров с таможенной территории Российской Федерации.

Реэкспорт – таможенный режим, при котором товары, ранее ввезенные на таможенную территорию Российской Федерации, вывозятся с этой территории без уплаты или с возвратом уплаченных сумм ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

Таможенный режим реэкспорта применяется для осуществления вывоза иностранных товаров с таможенной территории Российской Федерации, в том числе товаров, ввезенных на таможенную территорию с нарушением установ-

ленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности запретов на ввоз и подлежащих немедленному вывозу с таможенной территории Российской Федерации, если иное не предусмотрено федеральными законами.

Таможенным режимом реэкспорта завершается действие таможенного режима временного ввоза при вывозе иностранных товаров с таможенной территории РФ.

Под таможенный режим реэкспорта могут помещаться следующие товары:

- иностранные товары, в том числе ранее помещенных под иной таможенный режим, не предполагающий выпуска таких товаров в свободное обращение, в целях завершения действия такого режима;

- товары, выпущенные для свободного обращения, в отношении которых установлено, что на день пересечения таможенной границы у них имелись дефекты, либо они иным образом не соответствовали условиям внешнеэкономической сделки по количеству, качеству, описанию или упаковке, и по этим причинам они возвращаются поставщику, либо иному указанному им лицу, если такие товары могут быть идентифицированы таможенными органами, не использовались и не ремонтировались в Российской Федерации, за исключением случаев, когда использование товаров было необходимо для обнаружения дефектов или иных обстоятельств, повлекших возврат товаров.

При реэкспорте товаров, ранее выпущенных для свободного обращения, производится возврат уплаченных при таком выпуске сумм таможенных пошлин, налогов. Такие товары для целей возврата уплаченных сумм таможенных пошлин, налогов должны вывозиться в течение *шести месяцев* со дня их выпуска для свободного обращения.

Уничтожение – таможенный режим, при котором иностранные товары уничтожаются под таможенным контролем без уплаты таможенных пошлин, налогов, а также без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством Россий-

ской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

Под таможенный режим уничтожения, как правило, подлежат иностранные товары, ввезенные на таможенную территорию Российской Федерации, использование которых на этой территории, а также вывоз с этой территории, нецелесообразны или коммерчески невыгодны.

В таможенном кодексе также предусмотрена возможность помещения под таможенный режим уничтожения товаров, которые оказались уничтожены, безвозвратно утеряны, либо повреждены вследствие аварии или действия непреодолимой силы, в том числе, ранее помещенные под иные таможенные режимы, не предусматривающие выпуска товаров для свободного обращения.

Под таможенный режим уничтожения не могут помещаться российские товары, а также следующие категории товаров:

- культурные ценности;
- виды животных и растений, находящиеся под угрозой исчезновения, их частей и дериватов, за исключением случаев, когда требуется их уничтожение в целях пресечения эпидемий и эпизоотий;
- товары, принятые таможенными органами в качестве предметов залога, до прекращения отношений залога;
- изъятые товары или на которые наложен арест в соответствии с законодательством РФ (товары могут быть изъяты по делу об административном правонарушении, в связи с их привлечением в качестве вещественных доказательств, а также арестованы в целях обеспечения исполнения решения соответствующего государственного органа в части применения взыскания за совершение правонарушения (в том числе преступления));
- входящие в перечень товаров, уничтожение которых не допускается, установленный Правительством РФ.

Уничтожение также не допускается, когда оно может причинить вред законным интересам граждан и государства в следующих случаях:

– такое уничтожение может причинить существенный вред окружающей среде и представляет непосредственную либо потенциальную опасность для жизни и здоровья людей;

– уничтожение будет производиться путем потребления товаров в соответствии с их обычным предназначением;

– такое уничтожение повлечет расходы для государственных органов РФ.

Таможенный режим уничтожения завершается следующим образом:

– если отходы, образовавшиеся в результате уничтожения товаров, вывозятся с таможенной территории Российской Федерации – *совершением таможенных процедур, связанных с вывозом*;

– если отходы, образовавшиеся в результате уничтожения товаров, переработаны в состояние, непригодное для их дальнейшего коммерческого использования на таможенной территории Российской Федерации, и не могут быть восстановлены в первоначальном состоянии экономически выгодным способом – *составлением акта об уничтожении товаров*;

– в иных случаях – *уплатой таможенных пошлин, налогов*, как если бы эти отходы были ввезены на таможенную территорию Российской Федерации в этом состоянии, что предопределяет необходимость декларирования таких отходов.

Отказ в пользу государства – таможенный режим, при котором товары безвозмездно передаются в федеральную собственность без уплаты таможенных пошлин, налогов, а также без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

Как альтернативный вариант таможенному режиму уничтожения в отношении товаров, использование которых на таможенной территории Российской Федерации, а также вывоз с этой территории, нецелесообразны или коммерче-

ски невыгодны, по желанию декларанта может быть применен таможенный режим отказа в пользу государства.

Как и в случае уничтожения, декларант, помещая товары под таможенный режим отказа в пользу государства, утрачивает права собственности на такие товары, передавая в последнем случае такие права государству.

Под таможенный режим отказа в пользу государства, в отличие от таможенного режима уничтожения, могут быть помещены как иностранные товары, ввозимые либо ввезенные на таможенную территорию Российской Федерации, так и российские товары.

Условия помещения товаров под таможенный режим:

- отказ от товаров в пользу государства не должен повлечь для государственных органов Российской Федерации какие-либо расходы, которые не могут быть возмещены за счет средств, полученных от реализации таких товаров;
- товары не должны быть запрещены в соответствии с законодательством Российской Федерации к обороту на территории Российской Федерации;
- товары не входят в перечень товаров, которые не могут помещаться под таможенный режим отказа в пользу государства, устанавливаемый Правительством Российской Федерации. В настоящее время такой перечень не установлен.

С момента передачи товаров, от которых лицо отказалось в пользу государства, таможенным органам указанные товары имеют для таможенных целей статус находящихся в свободном обращении на таможенной территории Российской Федерации, что предопределяет их оборот на таможенной территории Российской Федерации без запретов и ограничений, установленных таможенным законодательством Российской Федерации.

Последующая реализация таких товаров и транспортных средств осуществляется в порядке, установленном законодательством РФ.

Временный вывоз – таможенный режим, при котором товары, находящиеся в свободном обращении на таможенной территории Российской Федера-

ции, могут временно использоваться за пределами таможенной территории Российской Федерации с полным условным освобождением от уплаты вывозных таможенных пошлин и без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

Содержание данного таможенного режима предполагает его использование в большинстве случаев для организации выставочных, спортивных и иных зрелищных мероприятий.

Временно вывезенные товары подлежат обратному ввозу на таможенную территорию Российской Федерации не позднее дня истечения установленного срока временного вывоза либо должны быть заявлены к иному таможенному режиму.

Изменение таможенного режима временного вывоза на другой таможенный режим, применимый к вывозимым товарам, допускается без фактического предъявления товаров таможенному органу.

Дополнительно также следует учитывать, что обратный ввоз временно вывезенных товаров в соответствии с таможенным режимом реимпорта, предполагающим полное освобождение от уплаты таможенных пошлин, налогов в отношении таких товаров, возможен только в течение *трех лет* с момента пересечения товарами таможенной границы при их вывозе. Продлить срок, в течение которого допускается помещение товаров под таможенный режим реимпорта, свыше трех лет можно только в отношении оборудования, используемого для строительства, промышленного производства, добычи полезных ископаемых и других подобных целей.

В случае невозможности помещения временно вывезенных товаров под таможенный режим реимпорта такие товары при их обратном ввозе могут быть помещены под таможенный режим выпуска для внутреннего потребления, что влечет за собой уплату таможенных пошлин и налогов в полном объеме.

Беспошлинная торговля – таможенный режим, при котором иностранные товары, ввезенные на таможенную территорию Российской Федерации, или российские товары продаются в розницу физическим лицам, выезжающим за пределы таможенной территории Российской Федерации, непосредственно в магазинах беспошлинной торговли без уплаты таможенных пошлин, налогов, а также без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

Условия помещения товаров под таможенный режим беспошлинной торговли:

- предназначение товаров только для продажи в магазине беспошлинной торговли;
- предоставление обеспечения уплаты таможенных платежей.

Под таможенный режим беспошлинной торговли могут помещаться любые товары, за исключением запрещенных к ввозу, вывозу, запрещенных к обороту на территории Российской Федерации, а также входящих в перечень товаров, запрещенных к помещению под данный таможенный режим, определяемый Правительством РФ. Такой Перечень установлен распоряжением Правительства РФ от 12.11.2003г. №1642-р.

Завершение таможенного режима беспошлинной торговли как таможенной процедуры производится в результате непосредственной реализации товаров в магазине беспошлинной торговли в установленном порядке.

В случае закрытия магазина беспошлинной торговли с товарами производятся следующие действия:

- 1) иностранные товары, помещенные под таможенный режим беспошлинной торговли, подлежат помещению под иной таможенный режим;
- 2) декларирование товаров должно быть произведено в течение *15 дней* со дня, следующего за днем закрытия указанного магазина;

3) в отношении российских товаров, помещенных под таможенный режим беспошлинной торговли, подлежат уплате возвращенные ранее суммы внутренних налогов в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах с начислением на указанные суммы процентов по ставкам рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, действовавшим в период нахождения товаров в магазине беспошлинной торговли.

Товары, помещенные под таможенный режим беспошлинной торговли, со дня, следующего за днем закрытия магазина беспошлинной торговли, приобретают статус находящихся на временном хранении. Продажа таких товаров, а также помещение других товаров в магазин беспошлинной торговли, не допускаются. Такие товары должны быть помещены под иные таможенные режимы в установленном порядке.

Перемещение припасов – таможенный режим, при котором товары, предназначенные для использования на морских (речных) судах, воздушных судах и в поездах, используемых для платной международной перевозки пассажиров, либо для платной или бесплатной международной промышленной либо коммерческой перевозки товаров, а также товары, предназначенные для продажи членам экипажей и пассажирам таких морских (речных) судов, воздушных судов, перемещаются через таможенную границу без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

Содержание таможенного режима перемещения припасов предполагает его применение при использовании иностранных и российских товаров, при перемещении транспортных средств через таможенную границу РФ, при осуществлении международных перевозок.

Для целей применения данного таможенного режима такие товары должны рассматриваться как припасы:

– товары, необходимые для обеспечения нормальной эксплуатации и технического обслуживания морских (речных) судов, воздушных судов и поездов в пути следования или в пунктах промежуточной остановки либо стоянки (в том числе топлива и горюче-смазочных материалов). Припасами не могут являться запасные части и оборудование;

– предназначенные для потребления пассажирами и членами экипажей на борту морских (речных) судов, воздушных судов или пассажирами и работниками поездных бригад в поездах, независимо от того, продаются эти припасы или нет;

– предназначенные для продажи пассажирам и членам экипажей морских (речных) судов, воздушных судов без цели потребления указанных припасов на борту этих судов.

Припасы помещаются под таможенный режим перемещения припасов вне зависимости от страны регистрации или национальности морских (речных) судов, воздушных судов или поездов.

Группа товаров, в отношении которых применяются специальные таможенные режимы, включает в себя, в первую очередь, перемещение товаров для различных государственных нужд:

– вывозимые с таможенной территории РФ предназначенных для обеспечения функционирования посольств, консульств, представительств при международных организациях и иных официальных представительств Российской Федерации за рубежом;

– перемещаемые через таможенную границу между воинскими частями РФ, дислоцированными на таможенной территории Российской Федерации и за пределами этой территории;

– перемещаемые через таможенную границу и предназначенные для предупреждения и ликвидации стихийных бедствий и иных чрезвычайных ситуаций;

– вывозимые в государства – бывшие республики СССР и предназначенных для обеспечения деятельности расположенных на территориях этих государств лечебных, спортивно-оздоровительных и иных учреждений социальной сферы, имущество которых находится в собственности РФ и субъектов РФ, а также для проведения на территориях указанных государств российскими организациями научно-исследовательских работ в интересах РФ на некоммерческой основе.

По общему правилу иные специальные таможенные режимы предусматривают полное освобождение товаров от таможенных пошлин, налогов, а также неприменение к ним запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

Возврат уплаченных сумм таможенных пошлин, налогов, а также освобождение от уплаты, возврат или возмещение внутренних налогов при помещении товаров под специальные таможенные режимы не производится, за исключением случаев, когда избранный специальный таможенный режим изменен на таможенный режим экспорта.

ГЛАВА 4. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

4.1. Функции и роль ГАТТ/ВТО в регулировании современной мировой торговли

ГАТТ (Генеральное соглашение по тарифам и торговле) был образован на временном основании после Второй мировой войны вслед за другими новыми международными организациями, имеющими целью способствовать экономическому сотрудничеству.

Изначально в ГАТТ входили 23 страны – почти половина из ранее подписавших «черновой», предварительный устав *ИТО*, являвшейся специализированным учреждением Организации Объединенных Наций. Устав ГАТТ должен был не только установить определенный порядок международной торговли, но также и содержать правила в отношении трудовых соглашений, ограничительных методов бизнеса, международных капиталовложений и услуг. Чтобы дать толчок к либерализации торговли после Второй мировой войны и исключить преобладание протекционистских мер над либеральными в мировой торговле, в 1946 г. были открыты тарифные переговоры между 23-мя странами, так называемыми «договаривающимися сторонами», в дальнейшем объединившими в ГАТТ.

Можно выделить следующие функции ГАТТ:

- воздействие на государственную торговую политику путем выработки правил мировой торговли;
- выполнение функций форума для переговоров, делающих торговые отношения более либеральными и предсказуемыми;
- урегулирование споров.

Таким образом, *целью* ГАТТ являлось обеспечение безопасности и предсказуемости международных торговых отношений путем ликвидации таможенных и других торговых ограничений; устранения всех форм дискриминации в международной торговле с целью повышения уровня жизни, обеспечения пол-

ной занятости; повышения реальных доходов и спроса, улучшения использования сырья, роста производства и торгового обмена.

Работа ГАТТ предусматривала выполнение следующих *принципов*:

- торговля без дискриминаций;
- защита посредством таможенных пошлин;
- стабильная основа для торговли путем замораживания таможенных ставок;
- поощрение справедливой конкуренции;
- количественные ограничения на импорт, консультации и разрешение споров;
- региональные торговые соглашения;
- льготный режим для развивающихся стран.

Система ГАТТ развивалась с помощью проведения торговых соглашений (так называемых «раундов»).

Первый раунд переговоров закончился сорока пятью тысячами тарифных уступок на общую сумму в 10 млрд долларов, что являлось приблизительно пятой частью объема мировой торговли. Было также оговорено, что значение этих уступок должно быть защищено временным принятием некоторых из торговых правил из проекта устава *ИТО*. Принятые тогда тарифные уступки и правила стали известны как Общее Соглашение по Тарифам и Торговле, вступившее в силу в январе 1948 г. Несмотря на временный характер, ГАТТ оставался единственным инструментом, управляющим международной торговлей с 1948 по 1995 год, когда было учреждено ВТО. Первые раунды касались снижения тарифов, но более поздние соглашения были посвящены таким вопросам, как антидемпинговые и нетарифные меры.

Токийский раунд (1973-1979 гг.) был первой попыткой изменить ГАТТ, поскольку за 30 лет международная торговля во многом изменилась.

Скромные достижения Токийского раунда, если говорить о других вопросах помимо снижения тарифов, предвещали трудные времена. Снижение

тарифов до очень низкого уровня благодаря усилиям ГАТТ, а также серия спадов в экономике в семидесятые и начале восьмидесятых годов заставили правительства прибегнуть к новым формам защиты тех секторов экономики своих стран, которым с новой силой угрожали иностранные конкуренты. Высокий уровень безработицы и участвовавшие случаи закрытия фабрик и заводов подтолкнули правительства европейских и североамериканских стран к поиску двусторонних соглашений о разделе рынков со своими конкурентами и заставили их начать «гонку субсидий», чтобы удержать свои позиции в торговле сельскохозяйственной продукцией. Эти изменения в мире подорвали доверие к ГАТТ и его эффективность.

Помимо ухудшения обстановки в сфере мировой торговли, в начале восьмидесятых годов стало очевидно, что Генеральное соглашение перестало отражать реальности мировой торговли, как это было в сороковые годы. Во-первых, мировая торговля превратилась в более сложный механизм, чем сорок лет назад, и стала играть гораздо более важную роль: мировая экономика развивалась по пути глобализации, международные инвестиции переживали бум, а торговля услугами, которые не были охвачены правилами ГАТТ, оказалась в центре повышенного внимания и интереса все большего числа стран. Более того, торговля услугами все теснее переплеталась с торговлей промышленными товарами. Все перечисленные выше факторы и другие обстоятельства способствовали тому, что члены ГАТТ убедились в необходимости новых усилий для укрепления и дальнейшего развития системы международной торговли. Так начался *Уругвайский раунд* (1986-1994 гг.).

К концу раунда в нем участвовало 125 стран. Это самое крупное торговое соглашение в мире, касающееся практически всех групп товаров.

В некоторых соглашениях Уругвайского раунда закреплены положения, конкретно учитывающие особую ситуацию стран с переходной экономикой. Так, в статье XXIX Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам предусмотрены позитивные и гибкие положения для тех подписывающих его сто-

рон, которые «находятся в процессе перехода от централизованного планирования к рыночной экономике свободного предпринимательства», позволяющие им прибегать к программам и мерам, необходимым для проведения преобразований в течение переходного периода (включая в принципе запрещенные виды субсидий). Уругвайский раунд закончился созданием ВТО.

Всемирная торговая организация (ВТО), являющаяся преемницей действовавшего с 1947 года Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), начала свою деятельность с 1 января 1995 года. Секретариат ВТО находится в г. Женеве (Швейцария).

ВТО призвана регулировать торгово-политические отношения участников организации в сфере международной торговли на основе пакета соглашений так называемого Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1986-1994 гг.). Соглашение об учреждении Всемирной торговой организации предусматривает создание постоянно действующего форума государств-членов для урегулирования проблем, оказывающих влияние на их многосторонние торговые отношения, а также для осуществления контроля над реализацией соглашений и договоренностей Уругвайского раунда. ВТО функционирует во многом так же, как и ГАТТ, но при этом осуществляет контроль за более широким спектром торговых соглашений и имеет гораздо бóльшие полномочия в связи с усовершенствованием ряда процедур принятия решений.

Главной *задачей* ВТО является либерализация мировой торговли путем ее регулирования преимущественно тарифными методами при последовательном сокращении уровня импортных пошлин, а также устранении различных нетарифных барьеров, количественных ограничений и других препятствий в международном обмене товарами и услугами.

Основопологающими *принципами и правилами* ГАТТ/ВТО являются:

– предоставление режима наибольшего благоприятствования в торговле на недискриминационной основе;

- взаимное предоставление национального режима товарам и услугам иностранного происхождения;
- регулирование торговли преимущественно тарифными методами;
- отказ от использования количественных ограничений;
- прозрачность торговой политики;
- разрешение торговых споров путем консультаций и переговоров.

Все страны-члены ВТО принимают обязательство по выполнению порядка двадцати основных соглашений и юридических инструментов, объединенных термином «*многосторонние торговые соглашения*». Таким образом, ВТО представляет собой своеобразный многосторонний контракт (пакет соглашений), нормами и правилами которого регулируется свыше 90% всей мировой торговли товарами и услугами.

В настоящее время система ВТО является наиболее универсальной и полной. Подавляющая часть мировой торговли осуществляется странами-участницами этой организации. Несмотря на достигнутые в ходе Уругвайского раунда переговоров соглашения, направленные на либерализацию мировой торговли, протекционизм по-прежнему играет важную роль в международных торговых отношениях.

В 90-е годы активизировалась *антидемпинговая* деятельность стран, либерализовавших свой импортный режим, так как для них антидемпинговые процедуры являются важным средством поддержки национальной промышленности, страдающей от дешевого импорта. В 1999 г. антидемпинговые расследования были открыты против 50 стран. Наибольшее количество таких процедур (39) начато против Китая, против России – 14. Что касается распределения по отраслям, то более половины антидемпинговых расследований в 1999 г. пришлось на химическую промышленность и черную металлургию.

4.2. Проблемы вступления России в ВТО

Процедура присоединения страны к ВТО сложна и состоит из нескольких этапов. На первом этапе в рамках специальных рабочих групп происходит детальное рассмотрение экономического механизма и торгово-политического режима присоединяющейся страны. После этого начинаются консультации и переговоры об условиях членства страны-соискателя в этой международной организации. Подобные консультации и переговоры, как правило, проводятся на двустороннем уровне со всеми заинтересованными странами ВТО. Прежде всего, эти переговоры касаются «коммерчески значимых» уступок, которые присоединяющаяся сторона будет готова предоставить странам-членам ВТО по доступу на её рынок товаров и услуг, а также по срокам принятия на себя обязательств по соглашениям, вытекающим из членства в ВТО. Взамен присоединяющаяся страна получит права, которыми обладают члены ВТО, что будет означать прекращение её дискриминации на внешних рынках.

Одним из главных условий присоединения новых стран к ВТО является приведение их национального законодательства в соответствие с *положениями пакета соглашений*. Действующий в настоящее время таможенный тариф России в качестве «базовых» предусматривает ставки режима наибольшего благоприятствования. В отношении товаров из развивающихся стран базовые ставки уменьшаются вдвое. Товары, происходящие из 46 наименее развитых из развивающихся стран, ввозятся беспошлинно. Товары из стран СНГ также ввозятся беспошлинно. Подавляющее большинство ставок российского таможенного тарифа колеблется в диапазоне 5–40%; планируется поэтапное снижение уровня ставок до средней ставки 15% в обозримый период с учетом переговорных позиций сторон в связи с процессом вступления России в ВТО.

Присоединение к ВТО – объективный процесс, обусловленный высокой динамикой интеграции страны в систему мирохозяйственных связей, необходимостью «открытия» западных рынков для отечественной продукции и повышения конкурентоспособности нашей индустрии. Именно потенциал этого по-

вышения в контексте безальтернативности задачи реализации сравнительных преимуществ российской экономики, возможность развития конкурентоспособных производств национальной специализации – вот главная выгода, которую Россия получит от вступления в ВТО. Этот шаг окажет большое влияние на экономику России, на методы управления внешнеэкономическими связями и характер взаимодействия с мировым сообществом. Однако влияние это будет наверняка неоднозначным.

Позитивные последствия присоединения России к ВТО:

1. Став членом одной из крупнейших и влиятельнейших международных экономических организаций, Россия получит возможность не только включаться в новые формы мировых внешнеторговых связей, но и участвовать в их развитии с учетом своих национальных интересов.

2. Российские экспортеры и импортеры получают доступ к унифицированному правовому пространству, в том числе обретут право на гарантируемую принципами и мерами ГАТТ международно-правовую защиту в других государствах.

3. Будет резко ослаблено негативное воздействие на российский экспорт тарифных и нетарифных барьеров в торговле с зарубежными партнерами. Для России это имеет исключительное значение, так как позволяет более гибко подойти к своим тарифным уступкам зарубежным партнерам в ответ на снижение таможенных пошлин на российские товары.

4. Появятся благоприятные предпосылки включения России в международную производственную кооперацию и в другие наиболее продвинутые формы международного делового сотрудничества.

5. Расширятся возможности импорта современных технологий производства и управления, усилится приток в Россию иностранного капитала, частного кредитования инвестиционных проектов, приобретения акций отечественных промышленных предприятий.

6. Улучшатся условия разрешения на реальной правовой основе споров и конфликтов во внешней торговле, более надежными станут гарантии предотвращения торговых войн.

Негативные последствия присоединения России к ВТО:

При вступлении в ВТО Россия взяла на себя обязательство снизить ставки на значительную часть товарных позиций. В бóльшей степени будут «открываться» перерабатывающие отрасли, где максимальна конкуренция с иностранными производителями. Тарифные барьеры для добывающих отраслей практически не изменятся. Впрочем, ставки там были сравнительно низкие, а конкуренция отсутствовала.

Оценка прямых потерь, обусловленных открытием национальных рынков, рассчитана как разница между показателями базового сценария (реальный рост экономики на 3% в год в текущих условиях) и показателями сценария, предусматривающего открытие внутреннего рынка.

Оценки падения производства и сокращения занятости в отдельных отраслях учитывают следующие факторы:

- 1) влияние, оказываемое на объем производства национальных компаний изменением цен импортной продукции, с учетом уточненных данных по девальвации рубля и динамике объемов производства в 2008-2010 гг.;
- 2) выводы отраслевых институтов и ассоциаций относительно влияния, оказываемого снижением торговых барьеров, на объемы производства и занятость в соответствующих отраслях.

Расчеты показывают, что суммарные прямые потери, обусловленные снижением ставок импортных пошлин, в 2020 г. составят около 3 трлн руб или 2,3% совокупного выпуска в экономике. Бóльшая часть эффекта придется на сельское хозяйство и пищевую промышленность (2,3 трлн рублей), остальное – на машиностроение, легкую промышленность и другие отрасли промышленности. Такое сокращение экономической активности приведет к потере к 2020 г. 1,9 млн рабочих мест.

К рубежу 2020 г. прямые потери бюджета от снижения импортных и экспортных ставок будут составлять, в среднем, 0,3 трлн руб в год. Налоговый эффект и потери вследствие снижения социальных выплат – еще 0,2 трлн руб. В итоге консолидированный бюджет может недополучить в 2020 г. около 2%, или до 0,5 трлн руб.

Согласно расчетам, общие потери в российской экономике в 2020 г., обусловленные вступлением в ВТО, в терминах добавленной стоимости составят 3,3% (2,5 трлн руб) от ВВП, в том числе 1,26 трлн руб в виде прямых потерь и 1,24 трлн руб в виде упущенных возможностей роста.

В терминах совокупного выпуска общие потери в 2020 г. составят не менее 6,6 трлн руб. Из них 3,0 трлн руб составят прямые потери, связанные с сокращением производства продукции, еще 3,6 трлн руб – упущенные возможности роста. Накопленные потери при этом за 8 лет составят не менее 26 трлн руб. Общее сокращение рабочих мест в результате составит 4,4 млн. С учетом межотраслевого и мультипликативного эффекта негативные последствия для российской экономики могут оказаться даже выше. По предварительным экспертным оценкам они достигнут 8-9 трлн руб в 2020 г., а за 8 лет суммарно – не менее 32-36 трлн руб совокупного выпуска.

Важно отметить, что вступление в ВТО приведет к увеличению сырьевой ориентированности российской экономики. Как известно, в наименьшей степени от вступления в ВТО проигрывают наши добывающие отрасли – нефтегазовый сектор, угольная промышленность, металлургия, производство минеральных удобрений и т.п. В масштабах российской экономики доля этих отраслей составляет около 40%. Таким образом, недополученные 5,1% в совокупном выпуске на самом деле составят 29% потери оборота сельского хозяйства и обрабатывающего сектора промышленности (без нефтехимии и металлургии). Такое замедление развития производства представляет серьезную угрозу для устойчивости развития страны, поскольку, как показал последний мировой финансово-экономический кризис, в условиях глобализации он прежде всего бьет по

сырьевым экономикам и национальным экономикам, не опирающимся на развитую индустрию.

Наконец, членство в ВТО будет способствовать дальнейшему расслоению общества по доходам и усилению социальной напряженности в стране, особенно в регионах, где нет значительных запасов природных ископаемых или мощностей по их переработке. По предварительным оценкам, только 10 регионов практически не проиграют от членства в ВТО – в них объем промышленного производства и сельского хозяйства к 2020 г. недополучит до 10% роста. В 42 регионах совокупный выпуск недополучит более 20% роста.

4.3. Россия в международной торговле

На сегодня доля России в мировой торговле составляет 2,26%. С начала 2000-х годов России удалось удвоить свой вес в торговле в мире – он вырос почти на 94%, в основном, благодаря экспорту нефтепродуктов, нефти и газа. Об этом говорится в новом исследовании банка *HSBC* «Карта мировых торговых связей». Главный товар России на мировом рынке – по-прежнему продукция нефтяной и деревообрабатывающей промышленности. За весь период наблюдения (с января 1995 г. по август 2011 г.) экспорт товаров в стоимостном измерении увеличился в 4,3 раза. Наиболее весомый вклад в прирост экспорта внесли экспорт сырой нефти (45,1% от общего прироста) и нефтепродуктов (38,3%).

Наиболее высокие темпы роста характерны для следующих ресурсов:

- нефтепродуктов — в 17,7 раза (за счет роста физических объемов поставок – в 4,5 раз; за счет увеличения контрактных экспортных цен – в 4 раза);
- каменного угля — в 10 раз (за счет увеличения физических объемов поставок – в 3,2 раза; за счет роста контрактных экспортных цен – в 3,1 раза);
- сырой нефти — в 9,6 раз (за счет увеличения физических объемов поставок – в 2,2 раза; за счет роста контрактных экспортных цен – в 4,4 раза);
- минеральных удобрений — в 5,9 раза (за счет увеличения физических объемов – в 2,3 раза; за счет роста контрактных цен – в 2,5 раза);

– обработанных лесоматериалов — в 4,3 раза.

Географическая структура внешней торговли представляет собой систему распределения товарных потоков между отдельными странами, группами стран, формируемыми по территориальному либо по организационному признаку. При рассмотрении географической структуры внешней торговли России необходимо выделить два основных направления: страны СНГ (ближнее зарубежье) и страны Европейского союза.

Во внешней торговле России по группам стран особое место занимает Европейский союз, на его долю приходилось 50% российского товарооборота. На страны СНГ в I полугодии 2011 г. приходилось 14,4% российского товарооборота, на страны ЕврАзЭС – 8,0%, на страны АТЭС – 21,8%.

Основными торговыми партнерами России в первой половине нынешнего года были: Нидерланды, товарооборот с которыми составил 28,4 млрд долл. США (10,0% в общем товарообороте), Китай – 25,5 млрд долл. (9,0%), а также Германия – 22,9 млрд долл. (8,1%), Италия – 17,9 млрд долл. (6,6%), Украина – 15,9 млрд долл. (5,6%), Беларусь – 12,5 млрд долл. (4,4%), Турция – 12,0 млрд долл. (4,2%), Польша – 9,9 млрд долл. (3,5%), США – 9,8 млрд долл. (3,4%), Франция – 9,7 млрд долл. (3,4%).

Стратегическим направлением внешнеэкономической политики РФ является дальнейшая интеграция России в мировое экономическое сообщество в целях максимального использования внешнеэкономических связей для реализации долгосрочной структурной перестройки российской экономики. Однако в современной системе мирохозяйственных связей Россия участвует пока в основном за счет расширения торговли товарами, преимущественно сырьем и материалами. Россия слабо вовлечена в международную кооперацию производства, торговлю услугами, международную миграцию капитала в форме прямых инвестиций, а также в научно-технический и информационный обмен. Экономика России оказалась зависимой от экспорта узкого круга товаров, прежде всего топливно-сырьевой группы, а также от импорта многих потребительских

товаров. Степень ее открытости на определенном этапе перестала соответствовать внутренним возможностям страны, масштабам и глубине проблем, стоящих перед ней.

В этой связи для решения задач по стабилизации роста национальной экономики с учетом тенденций развития мировой экономики и торговли, а также обеспечения равноправной интеграции России в мировую экономику необходимо обеспечить реализацию следующих *основных целей*:

- 1) повышение конкурентоспособности российской экономики;
- 2) сохранение позиций России на мировых товарных рынках (сырьё, материалы, комплектное оборудование, вооружение и военная техника), а также дальнейшее расширение экспорта готовых изделий и услуг;
- 3) обеспечение равноправных условий доступа российских товаров и услуг на мировые рынки при адекватной защите внутреннего рынка от недобросовестной иностранной конкуренции в соответствии со сложившейся практикой международных экономических отношений;
- 4) проведение таможенно-тарифной политики, способствующей созданию благоприятных условий для расширения национального производства и повышения его конкурентоспособности, не ухудшающей при этом условий конкуренции на внутреннем рынке;
- 5) сокращение утечки капитала по каналам внешней торговли путем создания более благоприятных экономических условий в России, а также ужесточения контроля над осуществлением экспортно-импортных операций, включая валютный и таможенный контроль, пресечение контрабандного ввоза товаров.

Установленный в России внешнеторговый режим либерализован до уровня промышленно развитых стран с устоявшимися рыночными отношениями. Это позволяет создавать на внутреннем рынке конкурентную среду, обеспечивать его наполнение товарами и услугами, объем которых способен удовлетворить потребности, как производственного сектора, так и населения. В то же время следует отметить, что наши торговые партнеры не всегда готовы открыть

свои рынки для российских товаров, применяя ограничительные меры и тем самым нарушая принцип взаимности в торгово-экономических отношениях.

С целью повышения эффективности функционирования внешне-экономического комплекса необходимо развитие системы и принципов государственного регулирования внешнеэкономических связей в соответствии с курсом государства на поддержку реального сектора экономики. Оно включает:

1) выработку и реализацию целостной экспортной политики России, включая вопросы оптимизации топливно-сырьевого экспорта, поддержки экспорта готовых изделий и услуг (как традиционных, так и прогрессивных их видов, включая экспорт технологий и ноу-хау).

2) улучшение доступа российских товаров на внешние рынки, то есть, обеспечение благоприятных торгово-политических и правовых условий для российских участников внешнеэкономических связей и их равноправное участие в мировой торговле, усиление роли государства в снятии необоснованных ограничений и создание более благоприятных условий для продвижения российских товаров на внешние рынки;

3) защиту внутреннего рынка, исходя из общепринятых международных норм и правил, с использованием всего арсенала предусмотренных российским законодательством инструментов.

При этом введение дополнительных мер по упорядочению доступа импортных товаров на российский рынок не должно стать орудием необоснованного протекционизма. Они должны быть направлены, в первую очередь, на защиту конкурентоспособных и перспективных отечественных производств.

У России есть все необходимые предпосылки для достижения уровня внешней торговли, который соответствует ее потенциалу, то есть, емкий внутренний рынок, сырьевые ресурсы, способность удовлетворить не только внутренние нужды, но и потребность крупнейших стран мира, достаточно высокий технический уровень по ряду отраслей промышленности (авиастроение, космические технологии, энергетическое машиностроение и др.).

ГЛАВА 5. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

5.1. Основные тенденции и особенности международной торговли

Все страны вступают во внешнеторговые отношения. При этом каждая сторона в конечном итоге потребляет больше, чем она могла бы произвести в одиночку. В этом заключена суть международной торговли.

Международная торговля – это сфера международных товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли всех стран мира.

Международная торговля состоит из двух встречных потоков товаров – экспорта и импорта, и характеризуется торговым сальдо и торговым оборотом.

Экспорт – продажа товара, предусматривающая его вывоз за границу.

Импорт – покупка товара, предусматривающая его ввоз из-за границы.

Торговое сальдо – разность стоимостных объемов экспорта и импорта («чистый экспорт»).

Торговый оборот – сумма стоимостных объемов экспорта и импорта.

Мировой торговле присущи следующие *важные особенности*:

1. Различия в мобильности. Международная торговля выступает в качестве заменителя международной мобильности ресурсов – если человеческие и материальные ресурсы не могут свободно перемещаться между странами, то движение товаров и услуг эффективно восполняет этот пробел.

2. Валюта. Каждая страна имеет свою валюту, и это необходимо учитывать при проведении экспортно-импортных операций.

3. Политика. Международная торговля подвергается сильному политическому вмешательству и контролю.

Можно также выделить некоторые препятствия на пути внешней торговли:

- отсутствие знаний об имеющихся возможностях;
- недостаточность информации о механике торговли;
- боязнь риска;
- торговые ограничения.

5.2. Теории международной торговли

1. Классические теории международной торговли:

1. Теория абсолютных преимуществ

Основы теории международной торговли были заложены Адамом Смитом в его книге «Исследование о природе и богатстве народа» в 1776 году.

Страна обладает абсолютным преимуществом, если есть такой товар, который на единицу затрат она может производить больше, чем другие страны. Абсолютные преимущества могут порождаться естественными факторами, а именно, особыми климатическими природными условиями или наличием природных ресурсов.

Чтобы торговля была выгодной, цена какого-либо товара на внешнем рынке должна быть выше, чем цена на внутреннем рынке экспортера и ниже, чем цена на внутреннем рынке импортера.

Суть теории: страны экспортируют те товары, которые они производят с меньшими издержками (в производстве которых имеют абсолютное преимущество), и импортируют те товары, которые производятся другими странами с меньшими издержками (в производстве которых преимущество принадлежит торговым партнерам).

А.Смит полагал, что каждая страна обязательно обладает абсолютным преимуществом по какому-либо товару. Однако, возможны ситуации, когда страна будет обладать абсолютным преимуществом по двум товарам, либо ни по одному.

Преимущество теории: теория абсолютных преимуществ основана на трудовой стоимости и показывает явные преимущества разделения труда уже на международном уровне.

Недостаток теории: теория абсолютных преимуществ не дает ответа на вопрос – почему страны торгуют между собой даже при отсутствии абсолютного преимущества в производстве тех или иных товаров.

2. Теория сравнительных преимуществ Д.Риккардо

Давид Риккардо в работе «Начало политической экономии и налогового обложения» 1817 г. доказал, что абсолютное преимущество является частным случаем общего правила, и обосновал теорию сравнительного преимущества.

Суть теории: теория сравнительных преимуществ – если страны специализируются на производстве тех товаров, которые они могут производить с относительно более низкими издержками в сравнении с другими странами, то торговля будет взаимовыгодной для обеих стран, независимо от того, имеют они или нет абсолютное преимущество в производстве этих товаров.

II. Неоклассические теории международной торговли:

1. Теория международной торговли Хекшера-Олина

Основы современных представлений о том, чем определяются торговые потоки между странами, были заложены шведскими учеными Элли Хекшером и Бертилем Олином, которые сформировали исходные принципы теории в 1919 году. Теория Хекшера-Олина объясняет причины возникновения межстрановых различий в относительных издержках.

Причины действия данной теории состоят в следующем:

- 1) в производстве различных товаров факторы производства (труд, капитал) используются в различных соотношениях;
- 2) в разных странах различная степень относительной обеспеченности факторами производства.

Суть теории: страны будут стремиться экспортировать товары, требующие значительных затрат факторов производства, которыми они обладают в избытке, и небольших затрат факторов производства, которых в стране недостаточное количество. Значение имеет не количество имеющихся факторов, а относительная обеспеченность ими. Если в какой-либо стране факторов производства относительно больше, то цена на него будет относительно меньше: таким образом, относительная цена товара, в производстве которого используется

этот относительно дешевый фактор производства, будет также меньше, чем в других странах.

2. Парадокс Леонтьева

Леонтьев эмпирически опроверг теорию Хекшера-Олина. Используя модель межотраслевого баланса США за 1947 год, он показал, что в экспорте США преобладали относительно трудоемкие товары, а в импорте – более капиталоемкие. Учитывая, что в первые послевоенные годы в США, в отличие от большинства стран мира, капитал был относительно избыточным фактором производства, а уровень зарплаты работников был значительно выше, то этот эмпирический результат явно противоречил основным положениям теории Хекшера-Олина и поэтому получил название парадокса В. Леонтьева. Согласно работам Леонтьева появился новый фактор – *наукоемкость*, который сыграл в США решающую роль. Это объяснялось тем, что труд американских работников являлся более сложным, чем труд работников других стран, и они экспортировали товары более высокой степени сложности, то есть, высокотехнологичные товары.

Суть теории: теория соотношения факторов производства Хекшера-Олина не подтверждается на практике: трудонасыщенные страны экспортируют капиталоемкую продукцию, тогда как капиталонасыщенные – трудоемкую.

3. Теорема Рыбчинского

Учет неравномерности роста факторов производства позволил Рыбчинскому сформулировать свою теорему: если при неизменных ценах и наличии только двух факторов производства происходит рост одного из факторов, то это неизбежно ведет к увеличению производства того товара, который является более емким по отношению к избыточному фактору и, соответственно, сокращает производство в отрасли, менее емкой к данному фактору.

III. Альтернативные теории международной торговли:

1. Теория жизненного цикла продукта

Разработана Вернаном в 60-е годы XX века. Он попытался объяснить развитие торговли на основе этапов жизненного цикла товара.

Согласно теории, любой товар в своем развитии проходит 4 стадии: внедрение, рост, зрелость, упадок.

На стадии «*Внедрение*» происходит разработка новой продукции в ответ на потребность, возникшую внутри страны.

Производство нового продукта носит мелкосерийный характер, требует высокой квалификации рабочих и концентрируется в стране нововведения, и лишь небольшая часть поступает на внешний рынок.

Стадия «*Рост*». Спрос на продукт увеличивается, производство расширяется, постепенно перемещаясь в другие страны, продукт становится более стандартизированным. Увеличивается конкуренция между производителями.

«*Зрелость*». На этой стадии решающим фактором становится цена, производство крупносерийное, страна нововведения теряет свои конкурентные преимущества, и начинается перемещение производства в развивающиеся страны, где дешевая рабочая сила может быть эффективно использована в стандартизированных производительных процессах.

«*Упадок*». Спрос, особенно в развитых странах, сокращается. Производство и сбыт продукции снижаются. На этой стадии чаще всего появляется новый товар, заменяющий данный товар.

2. Теория конкурентных преимуществ страны Майкла Портера

На основе анализа обширного статистического материала М.Портер создал оригинальную теорию конкурентного преимущества страны. Основа этой теории – так называемый «национальный ромб», раскрывающий главные детерминанты экономики, формирующие конкурентную макросреду, в которой действуют фирмы этой страны (рис. 5.1).

«Национальный ромб» выявляет систему детерминантов, которые, взаимодействуя, создают благоприятную или неблагоприятную среду для реализации потенциальных конкурентных преимуществ страны:

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

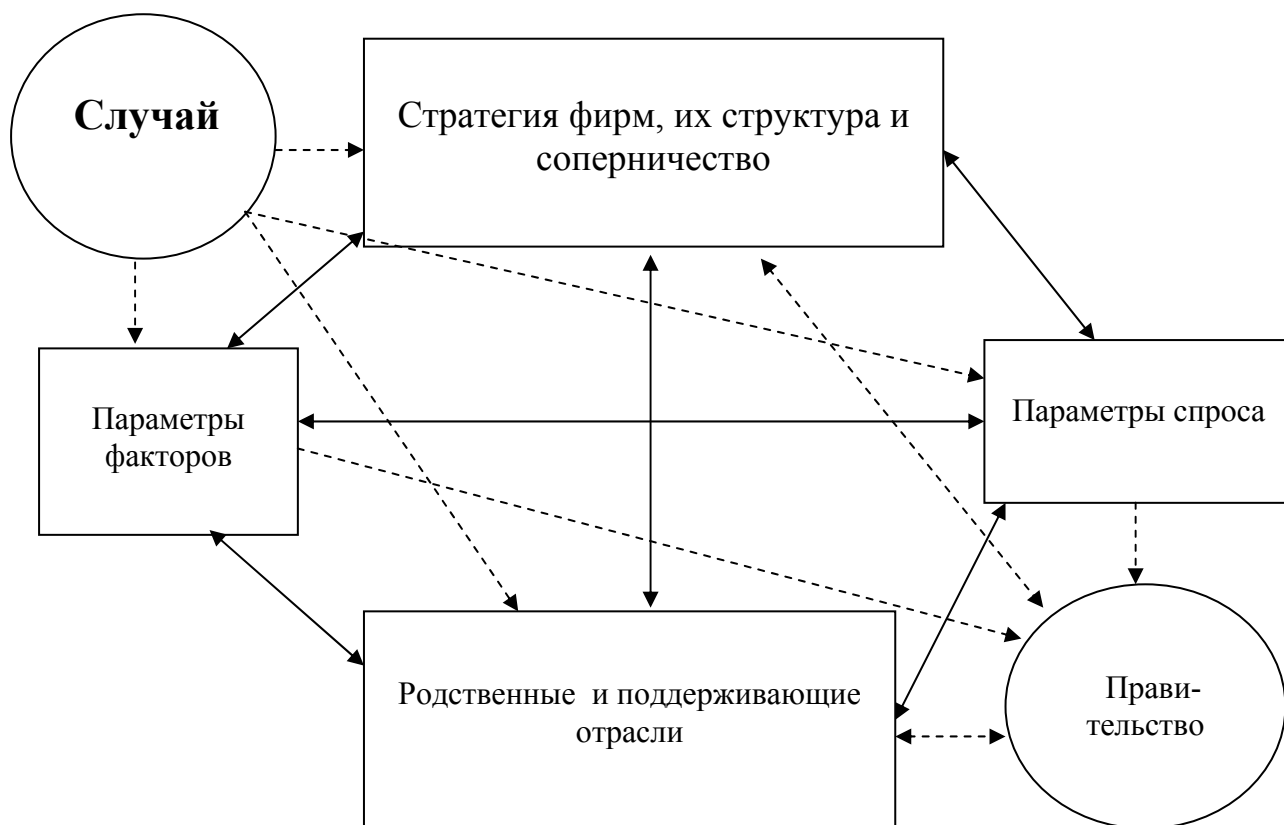


Рис. 5.1. Детерминанты конкурентного преимущества страны («Национальный ромб» М.Портера)

2. Стратегия фирм, их структура и соперничество играют немалую роль в обеспечении национального конкурентного преимущества. Если стратегия фирмы не ориентирована на деятельность в условиях соперничества, то на внешнем рынке у таких фирм конкурентного преимущества обычно не возникает

3. Параметры спроса – это, прежде всего, емкость спроса, динамика его развития, дифференциация видов продукции, требование покупателей к качест-

ву товаров и услуг. Именно на внутреннем рынке должны пройти апробацию новые изделия до выхода на мировой рынок.

4. Родственные и поддерживающие отрасли обеспечивают фирмы в экспортноориентированных отраслях необходимыми материалами, полуфабрикатами, комплектующими изделиями, информацией, выступают необходимым условием создания и поддержания конкурентного преимущества в мировой торговле для фирм соответствующих отраслей.

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

3. Теория эффекта масштаба

Выдвинута в 1980 году учеными П.Крюгманом и К.Ланкастером. Согласно этой теории, при обеспеченности стран основными факторами производства в сходных пропорциях им выгодно торговать между собой при условии специализации в тех отраслях, которые характеризуются эффектом массового производства.

Эффект масштаба производства способствует снижению издержек производства и повышению трудоспособности. Происходит рост производства; страна наталкивается на узкий внутренний рынок – возникает избыток товаров, не поглощенный внутренним рынком, следовательно, появляется необходимость выхода на внешний рынок.

4. Теория пересекающегося спроса С. Линдера

Утверждает, что, разработав новую продукцию в ответ на рыночную потребность на внутреннем рынке, производитель обращается к рынкам, которые воспринимаются как наиболее схожие с рынками своей страны, то есть, потребители в промышленно-развитых странах будут проявлять высокую склонность к приобретению высококачественных товаров, а потребители в странах с низким уровнем жизни будут покупать такие товары гораздо меньше.

5. Теория размера страны

Утверждает, что страны с большей площадью обладают рядом отличий от небольших стран:

- импортируют и экспортируют меньше товаров;
- им присущи более разнообразные климатические условия и природные ресурсы;
- несут более высокие транспортные издержки;
- могут развивать крупносерийное производство.

5.3. Ценообразование в международной торговле. Мультипликатор внешней торговли

Мировая цена – стоимость реализуемого на мировом рынке товара. В основе мировой цены лежат средние издержки производства основных производителей определенного вида продукции, то есть она имеет «*интернациональную основу*».

Существуют следующие ценообразующие факторы в международной торговле:

- *общеэкономические* (прохождение соответствующих фаз экономического цикла (кризис, депрессия, оживление, подъем); соотношение совокупных спроса и предложения; динамику инфляции и т. д.);
- *конкретно-экономические* - определяемые особенностями данной конкретной продукции (данного товара), условиями ее производства и реализации (соотношение спроса и предложения на данный товар; изменения в издержках производства и обращения данного товара; налоги и различные сборы, связанные с данной продукцией);
- *специфические* - действующие только в отношении некоторых (отдельных) видов товаров (сезонность в производстве и реализации отдельных товаров (например, зимняя и летняя одежда или обувь); обязательная ком-

плектность поставок отдельных товаров; гарантии и условия послепродажного обслуживания);

– *специальные* - факторы, связанные с действием особых механизмов и экономических инструментов (формы государственного регулирования в своей собственной стране, а также государственное регулирование за рубежом);

– *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 было приобрести в некоторых других странах).

Можно выделить следующие основные характеристики мировых цен:

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

Существуют следующие виды мировых цен:

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:

– *твердая фиксированная цена* - устанавливается на дату подписания контракта и не изменяется до окончания его исполнения;

– *твердая фиксированная цена с возможностью последующей корректировки* - связана с оговариванием условий корректировки цен с учетом возможных ценовых изменений на рынке;

– *цены с последующей фиксацией* - в контракте устанавливаются соответствующий принцип определения цен, а также источники ценовой информации и дата, на которую цены фиксируются;

– *скользящая цена* - используется при осуществлении сторонами (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;

– *смешанная цена* - комбинированный вариант цены, когда одна ее часть является твердой фиксированной ценой, а другая – скользящей ценой.

2. Справочные цены – цены продавца, публикуемые в специализированных изданиях, бюллетенях и т.д., по каналам компьютерной информации. Широкое развитие получил рынок электронных информационных услуг.

3. Биржевые цены – цены на товары, торговля которыми производится на товарных биржах. В основном это относится к торговле сырьем и полуфабрикатами.

4. Цены аукционов – цены, складывающиеся в результате аукционных торгов.

5. Статистические цены или цены статистики внешней торговли – усредненные цены, публикуемые в различных национальных и международных справочниках.

Для количественной оценки воздействия внешней торговли на рост национального дохода и ВВП страны разработана и используется в практике *модель внешнеторгового мультипликатора*.

Принцип мультипликации характеризует влияние, оказываемое инвестированием, и, в конечном счете, любыми расходами, на рост занятости и приращение выпуска продукции (дохода).

В реальной жизни экспорт и импорт взаимосвязаны. Импорт страны одновременно является экспортом для государства-контрагента. Подобная взаимозависимость существенно усложняет модель мультипликатора, которая для отражения реальных внешнеторговых взаимосвязей должна учитывать взаимодействие как минимум двух стран. Рассмотрим модель мультипликатора на примере развития взаимоотношений двух стран – страны 1 и страны 2, между которыми существуют внешнеторговые связи. При этом экспорт страны 1 полностью направляется в страну 2 и равняется ее импорту, и наоборот. Если допустить еще, что изменение инвестиций происходит только в стране 1, то конечная формула внешнеторгового мультипликатора примет следующий вид:

$$\frac{\Delta Y_1}{\Delta I_1} = \text{MULT}_1 = \frac{1}{\left(1 - c_1 - \frac{m_2 m_1}{1 - c_2 + m_2} + m_1\right)}, \quad (5.1)$$

где ΔY – прирост дохода, ΔI – прирост инвестиций, c – предельная склонность к потреблению, m – предельная склонность к импорту.

Эта формула обосновывает зависимость изменения дохода страны 1, обусловленного изменением инвестиций от предельной склонности к потреблению и к импорту не только страны 1, но и страны 2. Увеличение инвестирования в стране-инвесторе (стране 1) вызывает в ней повышение дохода в результате мультипликационного эффекта, одновременно стимулирует импорт, выступающий экспортом для страны-контрагента (страны 2). В свою очередь, экспорт страны 2 стимулирует рост ее дохода.

5.4. Международный рынок услуг

Услуга – любое мероприятие или выгода, которую одна сторона может предложить другой и которая, в основном, неосвязаема и не приводит к завладе-

нию чем-либо. Производство услуг может быть связано или не связано с товаром в его материальном виде.

Основная специфика торговли услугами заключается в следующем:

- 1) услуга неосвязаема;
- 2) неразрывность производства и потребления;
- 3) неоднородность или изменчивость качества;
- 4) неспособность к хранению и пр.

В мировой торговле выделяют следующие виды услуг:

1. Социально-культурные: наука, научное обслуживание, образование, медицина, физическая культура, социальное обслуживание, искусство, культура, туризм, другие услуги.

2. Производственно-бытовые: строительство, транспорт, связь, складское хозяйство, коммунальное обслуживание, торговля, реклама, биржевые, посреднические операции с недвижимостью, аренда, в том числе оборудования, услуги по изучению рынков, контролю за качеством, послепродажное обслуживание.

3. Социально-бытовые: бытовые услуги, общественное питание, гостиничное обслуживание.

4. Финансово-страховые: финансовые, банковские, страховые и т.п.

5. Профессиональные: консалтинг, инжиниринг, юридические, бухгалтерские, информационно-вычислительные услуги.

Посредством оказания услуг осуществляется международный обмен научно-техническим знаниями:

1) *на некоммерческой основе:*

- передача знаний путем публикаций, участия в конференциях, симпозиумах;
- оказание безвозмездной научно-технической помощи, в том числе по государственной линии или линии международных организаций, международного сотрудничества;

- организация обучения;
- обмен знаниями на уровне личных контактов.

2) *на коммерческой основе* – купля-продажа (или передача в пользование за вознаграждение) продуктов интеллектуального труда, облеченных в форму товара:

- готовой продукции, несущей в себе научно-технический потенциал;
- патентуемых знаний (изобретений, товарных знаков, промышленных образцов, полезных моделей, фирменных наименований);
- не патентуемых знаний (ноу-хау, инженерно-технические услуги).

Выделяют следующие формы передачи технологий:

1. *Инжиниринг* – предоставление технологических знаний, необходимых для приобретения, монтажа и использования купленных или арендованных машин и оборудования.

2. *Патентное соглашение* – сделка, по которой владелец патента уступает свои права на использование изобретений покупателю патента.

3. *Передача ноу-хау* – предоставление технического опыта и/или секретов производства, включающих сведения технологического, экономического, административного характера, использование которых обеспечивает определенные преимущества.

4. *Лицензионное соглашение* – сделка, по которой собственник изобретения или технических знаний предоставляет другой стороне разрешение на использование в определенных пределах своих прав. Предметами лицензионной торговли могут быть: научно-технические достижения, содержащие изобретения и/или техническое ноу-хау, право промышленного или коммерческого использования изобретений, организационные, управленческие, экономические, финансовые, конъюнктурные, правовые и иные сведения, являющиеся ноу-хау, промышленные образцы, модели и/или право их промышленного использования, право коммерческого использования товарных знаков, авторское право.

Услуги являются разнородными товарами, что не позволяет объединить их все в одну группу и утверждать, что страна имеет относительное преимущество перед другой страной.

Географическое распределение торговли услугами, предоставляемыми отдельными странами, отличается крайней неравномерностью в пользу развитых стран. Около 75% стоимостного объема услуг экспортируется развитыми странами, 24% – развивающимися и с переходной экономикой и 1% – международными организациями. На США приходится 16,2% мирового экспорта услуг, Францию – 10,2%, Италию – 6,5%, Германию – 6,4%, Великобританию – 5,5%, Японию – 5%. Эти же страны с сопоставимыми долями занимают лидирующее положение и в импорте услуг.

Распределение стоимости услуг по отдельным видам происходит следующим образом: наибольшее значение в мировой торговле услугами имеют туризм и транспорт (более половины стоимостного объема). Самый большой в мире торговый флот принадлежит Японии, за ней следуют Великобритания, ФРГ и Норвегия. На рынке грузовых и пассажирских транспортных услуг доминируют США, за ними идут Великобритания и Франция. Они же являются лидерами в сфере иностранного туризма. Туризм приносит 40-50% экспортной выручки Франции, Италии, Канаде, Швейцарии.

5.5. Правила международной торговли ИНКОТЕРМС-2010

Инкотермс-2010 (от англ. *Incoterms, International Commerce Terms*) – международные правила по толкованию наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли. Международные торговые термины представляют собой стандартные условия договора международной купли-продажи, которые определены заранее в международно признанном документе, вступающие в силу с 1 января 2011 года.

Правила Инкотермс-2010 отражают современные тенденции развития международной торговли, сложившиеся с момента выпуска последней редакции Правил в 2000 году.

Общее количество терминов сокращено с 13 до 11. Также в Правилах появилось 2 новых термина: DAT (Поставка на терминале) и DAP (Поставка в пункте), которые заменили правила DAF, DES, DEQ, DDU из Инкотермс-2000 (см. Приложение 1).

11 правил Инкотермс-2010 распределились по видам транспорта в следующем порядке:

Правила Инкотермс-2010 для любого ВИДА ТРАНСПОРТА

- 1) *EXW* - Франко завод;
- 2) *FCA* - Франко перевозчик;
- 3) *CPT* - Перевозка оплачена до;
- 4) *CIP* - Перевозка и страхование оплачены до;
- 5) *DAT* - Поставляется в Терминале;
- 6) *DAP* - Поставка на место;
- 7) *DDP* - Поставка с оплатой пошлины;

Правила Инкотермс-2010 для моря и внутреннего водного транспорта:

- 8) *FAS* - Свободно вдоль борта судна;
- 9) *FOB* - Свободно на борту судна;
- 10) *CFR* - Стоимость и фрахт;
- 11) *CIF* - Стоимость, страхование и фрахт.

Визуально основные группы правил представлены на рис. 5.2.

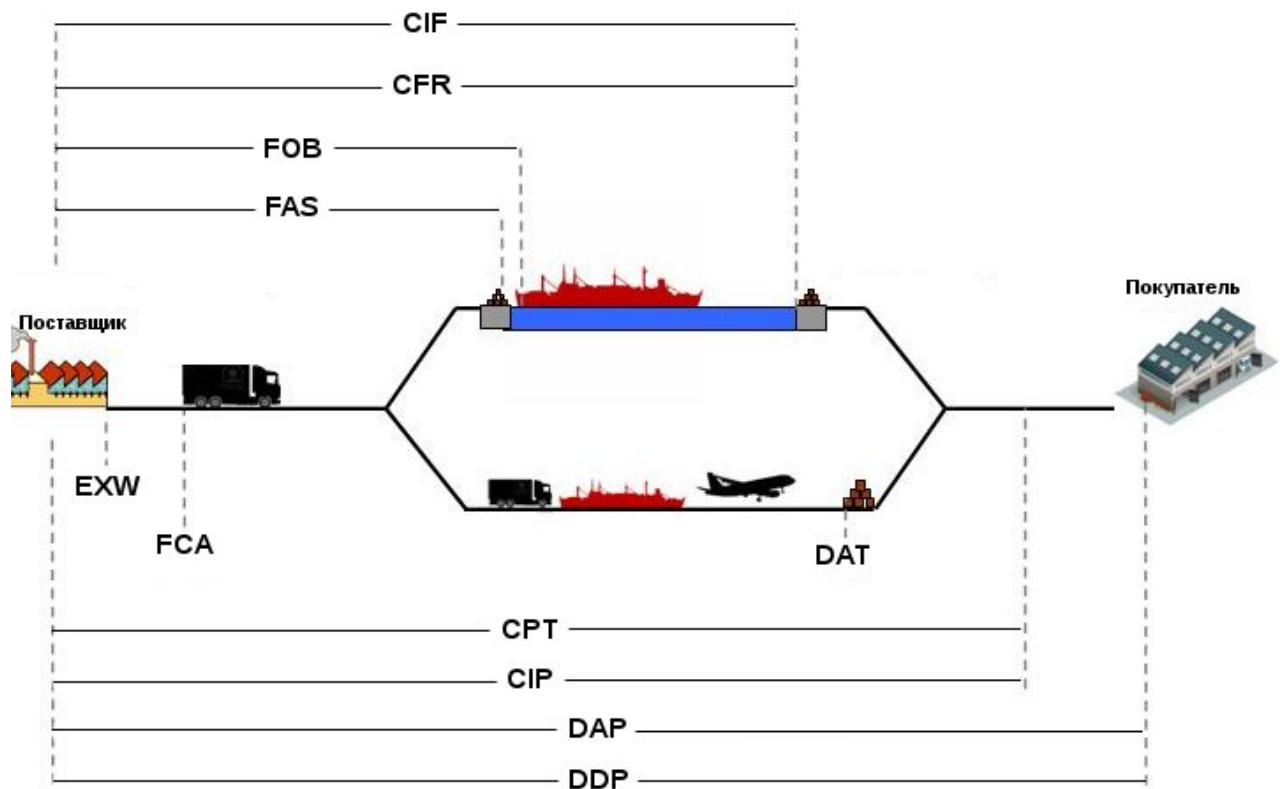


Рис. 5.2. Основные группы правил ИНКОТЕРМС-2010

Категория E – Отгрузка

EXW (EX Works) – Франко завод

Термин «Франко завод» означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке, когда он предоставит товар в распоряжение покупателя на своем предприятии или в другом названном месте (например, на заводе, фабрике, складе). Продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство, а также за таможенную очистку товара для экспорта.

Данный термин возлагает, таким образом, минимальные обязанности на продавца, и покупатель должен нести все расходы и риски в связи с перевозкой товара от предприятия продавца к месту назначения.

Категория F – Отгрузка

FCA (Free Carrier) – Франко-перевозчик – торговый термин, включённый в Инкотермс и означающий, что продавец выполняет своё обязательство по поставке, когда он поставляет товар, очищенный от пошлин, на экспорт пере-

возчику, назначенному покупателем, в указанном месте. Указанное место поставки влияет на обязательства по погрузке и разгрузке товара в таком месте. Если поставка происходит в помещениях продавца, то продавец несёт ответственность за отгрузку. Если поставка происходит в любом другом месте, то продавец не несёт ответственности за отгрузку.

FAS (Free Alongside Ship) – Франко вдоль борта судна

Термин «Франко вдоль борта судна» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтерах в указанном порту отгрузки. Это означает, что с этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель.

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

FOB (Free On Board) – Франко борт

Термин «Франко борт» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в названном порту отгрузки. Это означает, что с этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель.

По условиям термина FOB на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

Категория С – Основная перевозка оплачена продавцом

CFR (Cost and Freight) – Стоимость и фрахт

Термин «Стоимость и фрахт» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки.

Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в названный порт назначения, ОДНАКО, риск потери или повреждения товара, а также любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя.

По условиям термина CFR на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

CIF (Cost, Insurance and Freight) – Стоимость, страхование и фрахт

Термин «Стоимость, страхование и фрахт» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения, НО риск потери или повреждения товара, как и любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя.

Однако, по условиям термина CIF на продавца возлагается также обязанность приобретения морского страхования в пользу покупателя против риска потери и повреждения товара во время перевозки.

Следовательно, продавец обязан заключить договор страхования и оплатить страховые взносы.

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

Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

CIP (Carriage and Insurance Paid To) – Фрахт/перевозка и страхование оплачены до

Термин «Фрахт/перевозка и страхование оплачены до» означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Это означает, что покупатель берет на себя все риски и любые дополнительные расходы после доставки таким образом товара. Однако, по условиям CIP на продавца также возлагается обязанность по обеспечению страхования от рисков потери и повреждения товара во время перевозки в пользу покупателя.

Под словом «перевозчик» понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки берет на себя обязательство обеспечить самому или организовать перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта.

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

CPT (Carriage Paid To) – Фрахт/перевозка оплачены до

Термин «Фрахт/перевозка оплачены до» означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Это означает, что покупатель берет на себя все риски потери или повреждения товара, как и другие расходы после передачи товара перевозчику.

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

Категория D – Доставка

DAT (Delivered At Terminal) – Поставка на терминале

DAT – Это новый термин, введенный в Инкотермс-2010

Термин DAT может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта.

DAT означает, что продавец осуществляет поставку, когда товар, разгруженный с прибывшего транспортного средства, предоставлен в распоряжение покупателя в согласованном терминале в поименованном порту или в месте назначения.

Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара и его разгрузкой на терминале в поименованном порту или в месте назначения.

DAT требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять та-

моженные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

DAP – «Delivered at Place» («Поставка в месте назначения»)

Данный термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта.

DAP означает, что продавец осуществляет поставку, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя на прибывшем транспортном средстве, готовым к разгрузке, в согласованном месте назначения. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара в поименованное место.

DAP требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

DDP (Delivered Duty Paid) – Поставка с оплатой пошлины

Термин «Поставка с оплатой пошлины» означает, что продавец предоставит прошедший таможенную очистку и неразгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения.

Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара, включая (где это потребуется) любые сборы для импорта в страну назначения (под словом «сборы» здесь подразумевается ответственность и риски за проведение таможенной очистки, а также за оплату таможенных формальностей, таможенных пошлин, налогов и других сборов).

ГЛАВА 6. ПРИЧИНЫ И ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА

6.1. Цели и мотивы миграции капитала

Международное движение капитала – это движение капитала между странами, включающее экспорт, импорт капитала и его функционирование за рубежом.

Основная *цель* обеспечения движения капитала – максимизация прибыли. Миграция капитала представляет собой объективный экономический процесс, когда капитал покидает экономику одной страны в целях получения более высокого дохода в другой стране. Международное движение капитала оказывает огромное влияние на мировую экономику. Это проявляется, прежде всего, в том, что международный трансферт капитала способствует росту мировой экономики. Это связано с тем, что страна, обеспеченная капиталом или капиталоемкими товарами, может наладить производство за рубежом путем инвестиционных вложений и получить бóльший экономический эффект, чем в результате внешней торговли.

Международное движение капитала занимает ведущее место в международных экономических отношениях и оказывает огромное влияние на мировую экономику:

- способствует росту мировой экономики;
- углубляет международное разделение труда и международное сотрудничество;
- увеличивает объемы взаимного товарообмена между странами, в том числе промежуточными товарами, между филиалами международных корпораций, стимулируя развитие мировой торговли.

Основной *причиной и предпосылкой* вывоза капитала является относительный избыток капитала в данной стране. Возникает несовпадение между спросом на капитал и его предложением в различных отраслях мирового хозяй-

ства, и в целях получения бóльшей предпринимательской прибыли или процента он переводится за границу.

Существуют также и другие *причины* вывоза капитала:

- наличие возможности монополизировать местный рынок принимающей страны;
- наличие в странах, принимающих капитал, более дешевого сырья и рабочей силы;
- стабильная политическая обстановка в стране-реципиенте;
- более низкие, по сравнению со страной-донором, экологические стандарты;
- наличие благоприятного «инвестиционного климата» в принимающей стране.

6.2. Сущность и формы вывоза капитала. Прямые и портфельные инвестиции

Миграция капитала может осуществляться в форме предпринимательского и ссудного капитала.

Ссудный капитал – денежные средства, прямо или косвенно вкладываемые в производство с целью получения ссудного процента от использования капитала за рубежом. Движение ссудного капитала осуществляется в виде международного кредита из государственных или частных источников.

Предпринимательский капитал – денежные средства, прямо или косвенно вкладываемые в производство с целью получения прибыли. Движение предпринимательского капитала осуществляется путем зарубежного инвестирования, когда частные лица, государственные предприятия или государство вкладывают средства за рубежом.

По источникам происхождения капитал делится на официальный и частный капитал.

Официальный (государственный) капитал – это средства из государственного бюджета, перемещаемые за границу по решению правительств, а также

по решению межправительственных организаций. Он совершает движение в виде займов, ссуд и иностранной помощи.

Частный (негосударственный) капитал – это средства частных компаний, банков и других негосударственных организаций, перемещаемые за границу по решению их руководящих органов и объединений. Источником данного капитала являются средства частных фирм, не связанные с государственным бюджетом. Это могут быть инвестиции в создание зарубежного производства, межбанковские экспортные кредиты. Несмотря на автономность компаний в принятии решений о международном перемещении принадлежащего им капитала, правительство оставляет за собой право его контролировать и регулировать.

По цели зарубежного инвестирования капитал делится на прямые иностранные инвестиции и портфельные инвестиции.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) – вложение капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране приложения (страна-реципиент) капитала, обеспечивающее контроль инвестора над объектом размещения капитала. Имеют место в случае создания за рубежом филиала национальной фирмы или приобретения контрольного пакета акций иностранной компании. ПИИ практически целиком связаны с вывозом частного предпринимательского капитала. Они являются реальными вложениями, осуществляемыми в предприятия, землю, другие капитальные товары.

Портфельные иностранные инвестиции – вложение капитала в иностранные ценные бумаги (сугубо финансовая операция), не дающие инвестору права контроля над объектом инвестирования. Портфельные инвестиции приводят к диверсификации портфеля экономического агента, снижают риск инвестирования. Преимущественно, они основаны на частном предпринимательском капитале, хотя и государство выпускает свои и приобретает иностранные ценные бумаги. Портфельные инвестиции представляют собой чисто финансовые активы, выраженные в национальной валюте.

По сроку вложения выделяют долгосрочный, среднесрочный и краткосрочный капитал.

Долгосрочный капитал – вложения капитала сроком свыше 5 лет. Все вложения предпринимательского капитала в форме прямых и портфельных инвестиций обычно являются долгосрочными.

Среднесрочный капитал – вложение капитала сроком от 1 года до 5 лет.

Краткосрочный капитал – вложение капитала сроком до 1 года.

Также выделяют такие формы капитала как нелегальный капитал и внутрифирменный капитал.

Нелегальный капитал – миграция капитала, которая идет в обход национального и международного права (в России незаконные способы экспорта капитала называют бегством или утечкой).

Внутрифирменный капитал – переводимый между филиалами и дочерними фирмами (банками), принадлежащими одной корпорации и расположенными в разных странах.

Можно сделать вывод о том, что влияние международного движения капитала на мировую экономику велико и постоянно увеличивается вслед за увеличением масштабов миграции капитала. Международная миграция капитала стимулирует развитие мировой экономики, позволяет перераспределить ограниченные экономические ресурсы более эффективно.

6.3. Платежный баланс страны

Международное движение товаров, услуг, знаний, капитала и рабочей силы отражается в платежном балансе. *Платежный баланс* – это статистическая система, в которой отражаются все внешнеэкономические операции между экономикой данной страны и экономикой других стран, произошедшие в течение определенного периода времени (месяц, квартал или год). Платежный баланс представляет собой отчет обо всех международных сделках резидентов той или иной страны с нерезидентами за определенный период.

Платежный баланс характеризует развитие внешней торговли, уровень производства, занятости и потребления. Его данные позволяют проследить, в каких формах происходит привлечение иностранных инвестиций, погашение внешней задолженности страны, изменение международных резервов, состояние фискальной и монетарной политики, регулирования внутреннего рынка и валютного курса. Платежный баланс служит одним из источников данных для системы национальных счетов и непосредственно используется для расчета ВВП.

Все операции в платежном балансе отражаются в рыночных ценах, представляющих собой суммы денег, которые готовы заплатить покупатели для того, чтобы приобрести что-либо у продавцов, которые желали бы осуществить продажу за эту сумму при условии, что стороны являются независимыми, а в основе сделки лежат исключительно коммерческие соображения.

В платежном балансе четко фиксируется время регистрации операции, которое может отличаться от момента фактической оплаты. Ввиду того, что статистические системы служат источником данных для системы национальных счетов, они составляются в национальной валюте. Тем не менее, если курс национальной валюты подвержен постоянной девальвации по отношению к иностранным валютам, то платежный баланс целесообразно составлять в стабильной валюте, например, в евро, в долларах США и т.д.

Одним из основных понятий платежного баланса выступает *сальдо платежного баланса* или общее сальдо платежного баланса. Это понятие представляет собой сальдо по определенной группе счетов платежного баланса и, с экономической точки зрения, если говорить в самом общем смысле, должно показывать сальдо тех операций, которые являются первичными, автономными, независимыми или отражают досрочные, устойчивые тенденции. Все прочие операции, по определению, совершаются с целью финансирования этого сальдо и оказываются вторичными, подчиненными, как правило, краткосрочными и часто связаны с регулируемыми воздействиями ЦБ или Правительства.

Каждая страна стремится к тому, чтобы иметь активный или нулевой платежный баланс. В случае, когда платежный баланс является отрицательным в течение длительного периода времени, золотовалютные резервы центрального банка начинают сокращаться, и в перспективе это может привести к девальвации валюты данной страны.

Девальвация способствует повышению конкурентоспособности товаров данной страны, однако одновременно она представляет собой фактор экономической нестабильности, которая негативно отражается на экономическом развитии, так как в экономике повышается неопределенность, что всегда является фактором, снижающим инвестиционную привлекательность данной страны.

Положительное сальдо платежного баланса означает, что нерезиденты должны заплатить данной стране больше, чем данная страна – нерезидентам. Если платежный баланс дефицитен, то это означает, что данная страна должна заплатить нерезидентам больше, чем они должны заплатить данной стране. Центральный банк страны продает валюту для покрытия разницы платежей при дефиците платежного баланса и скупает излишнюю валюту – при профиците платежного баланса.

Платежный баланс фактически состоит из трех разделов – счета текущих операций, счета операций с капиталом и финансовыми инструментами, пропусков и ошибок. *Счет текущих операций* (текущий платежный баланс) охватывает движение товаров, услуг, знаний, а также доходы от движения капитала и рабочей силы, и так называемые «текущие трансферты», которые рассматриваются как перераспределение доходов. *Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами* охватывает движение финансового капитала, и его сальдо должно быть равно по абсолютной величине и противоположно по знаку сальдо по текущим операциям. Однако на практике оба сальдо редко дают сумму, равную нулю, что требуется для баланса, и поэтому в платежном балансе содержится статья «*Чистые ошибки и пропуски*», которая фактически является

третьим разделом платежного баланса и представляет собой разницу между счетом текущих и счетом капитальных операций.

Счет текущих операций в российском платежном балансе обычно сводится с положительным сальдо, весьма большим даже по мировым меркам. Оно обеспечивается как высокими мировыми ценами на важнейшие товары российского экспорта, так и сильным отставанием размеров российского импорта от импорта советских времен. Это объясняется, прежде всего, упадком импорта инвестиционных товаров из-за того, что потребность в них невелика, так как объем отечественных инвестиций все еще в два раза ниже, чем в конце 80-х гг.

Кризис платежного баланса имеет место, когда систематически большое отрицательное сальдо платежного баланса покрывается за счет золотовалютных резервов и привлечения иностранного ссудного капитала.

Основными теориями платежного баланса являются *теория автоматического равновесия*, а также *эластиционный, абсорбционный и монетаристский подходы*. Из них следует, что при положительном сальдо текущего платежного баланса страна производит больше товаров и услуг, чем потребляет и инвестирует, а при отрицательном сальдо страна производит меньше товаров и услуг, чем потребляет и инвестирует.

Другой теоретический вывод гласит, что сальдо счета текущих операций определяется разницей между ее сбережениями и инвестициями. Кроме того, величина сальдо текущих операций зависит не только от того, как соотносятся сбережения страны с ее инвестициями, но и от дефицита ее госбюджета (если такой дефицит имеется).

Опасаясь кризиса платежного баланса, многие страны стремятся к положительному сальдо по текущим операциям. Однако систематически большое положительное сальдо текущего платежного баланса также свидетельствует о нежелательных моментах в экономике.

Поэтому идеальной является ситуация, когда в долгосрочном периоде платежный баланс находится в равновесии. Однако достичь этой ситуации не-

просто, потому что она может войти в противоречие с целями внутренней экономической политики. Об этом свидетельствует *модель внутреннего – внешнего равновесия*.

Если платежный баланс страны является отчетом о движении ее внешних активов и обязательств, то международная инвестиционная позиция страны является статистическим отчетом о величине иностранных активов и обязательств, накопленных резидентами страны.

У России чистая международная инвестиционная позиция положительна. Это обеспечивается за счет больших золотовалютных резервов и крупных активов за рубежом, как в виде частных инвестиций, так и внешнего долга других стран России.

Проблема внешнего долга по-прежнему остра в России, хотя ее содержание за последние годы изменилось: если в прошлом десятилетии это была скорее проблема государственного внешнего долга, то теперь это скорее проблема частного внешнего долга.

ГЛАВА 7. МЕЖДУНАРОДНЫЙ КРЕДИТ

7.1. Мировой кредитный рынок. Формы международного кредита

Международное заимствование и кредитование стало результатом развития, с одной стороны, внутреннего кредитного рынка наиболее развитых стран мира, а с другой – ответом на потребность финансирования международной торговли. На межгосударственном уровне потребность в кредитовании возникает в связи с необходимостью покрытия отрицательных сальдо международных расчетов.

Международный кредит – это движение ссудного капитала из одной страны в другую. Перераспределение ссудного капитала осуществляется через банки-корреспонденты.

В зависимости от признака, положенного в основу классификации, выделяют следующие виды международных кредитов:

Займы – прямое заимствование средств у кредитора под определенный процент на строго оговоренный срок. К числу займов относятся кредиты на финансирование торговли, ипотечные займы, кредиты МВФ и др.

Торговый кредит – требования и пассивы, возникающие в результате прямого предоставления кредита поставщиками и покупателями по сделкам с товарами и услугами, и авансовые платежи за работу, связанную с такого рода сделками.

Торговые кредиты, как правило, предоставляются на короткий срок с целью ускорить и облегчить оборот товаров и услуг между странами. Могут предоставляться как правительствами, так и частными организациями.

Депозит – денежные средства или ценные бумаги вкладчика, находящиеся на счетах банков и в их распоряжении, но при условии обеспечения вкладчику кассовых услуг и процентов.

Связанные кредиты – имеют строго целевой характер, закрепленный в кредитном договоре. К ним относятся, например, инвестиционные кредиты,

предназначенные для строительства конкретных объектов. Связанные кредиты могут быть как государственные, так и частные.

Финансовые кредиты – не имеют целевого назначения и могут быть использованы по усмотрению заемщика. Например, покрытие дефицита платежного баланса, погашение внешней задолженности, закупку товаров и т. д. Они могут быть государственными и частными.

Обеспеченные – кредиты, обеспеченные недвижимостью, товарными документами, векселями, ценными бумагами.

Бланковые – кредиты, предоставленные под обязательство должника (простой вексель).

Наличные – зачисляемые на счет и в распоряжение должника.

В безналичной форме – депозитные сертификаты, переводные векселя и пр.

В качестве *должников* по внешним займам выступают промышленные и другие частные предприятия, а также правительства и другие публично-правовые учреждения.

В качестве *кредиторов* могут выступать частные предприниматели, банки, государства, международные валютно-кредитные организации.

По мере исторического развития и расширения международных экономических отношений происходило вовлечение стран в международные кредитные отношения и соединение обособленных национальных рынков ссудных капиталов. Взаимодействие и переплетение национальных рынков ссудных капиталов и означает мировой рынок капиталов.

Главные *кредиторы* в современной мировой экономике – правительства Японии, Германии, Франции и США, банки Великобритании, США, Швейцарии, Франции, Германии и Японии. Правительства отдельных развивающихся стран (Китай, Кувейт, ЮАР) также предоставляют международные кредиты, однако их удельный вес в общем объеме кредитования незначителен.

Крупнейшими *получателями* межправительственных кредитов являются Австралия, Швеция, Дания, из развивающихся стран – Мексика, Пакистан, Аргентина.

Международный кредит выполняет следующие *функции*:

1) перераспределение ссудных капиталов между странами, при его помощи происходит перелив капиталов в страны с низкой нормой прибыли, способствуя ее выравниванию и преобразованию в среднюю норму прибыли;

2) экономия издержек обращения в сфере международных экономических отношений путем замены золота как мировых денег на такие средства обращения, как вексель, чек, банковские переводы, депозитные сертификаты, электронные деньги, твердые национальные и международные валюты;

3) ускорение концентрации капитала: в результате ускорения процесса капитализации прибыли и получения дополнительной прибыли в связи с привлечением иностранного капитала, с созданием транснациональных корпораций и банков, путем предоставления льготных международных кредитов крупным предприятиям;

4) регулирование экономики страны: привлечение иностранных инвестиций, в первую очередь, капиталов международных валютно-кредитных и региональных организаций, что способствует росту ВВП и его распределению.

В то же время кредит выполняет двойственную роль в экономике страны. С одной стороны, *положительную*, так как способствует ускорению развития производительных сил, непрерывности процесса воспроизводства и его расширению, стимулирует внешнеэкономическую деятельность, создает благоприятные условия для иностранных инвестиций, обеспечивает бесперебойность международных расчетов и валютных отношений.

С другой стороны, кредит играет *негативную роль*, что выражается в обострении противоречий рыночной экономики путем форсирования перепроизводства товаров, перераспределения ссудного капитала, усиления диспропор-

ций общественного воспроизводства и конкурентной борьбы за рынки сбыта, сферы приложения капитала и источники сырья.

Международный кредит используется для укрепления позиций иностранных кредиторов в конкурентной борьбе.

Формы международного кредита можно классифицировать по следующим признакам:

По назначению:

– *коммерческие* — непосредственно связаны с внешней торговлей и услугами;

– *финансовые* — прямые капиталовложения: строительство объектов, приобретение ценных бумаг, погашение внешней задолженности, валютная интервенция центрального банка;

– *промежуточные* — кредиты для обслуживания смешанных форм вывоза капитала, товаров, услуг, выполнение подрядных работ;

По форме предоставления:

– *наличные* (зачисляемые на счет и в распоряжение должника);

– *акцептные* (при согласии оплатить переводной вексель импортером или банком);

– *депозитные сертификаты*;

– *облигационные займы*;

По срокам:

– *сверхсрочные* (до трех месяцев);

– *краткосрочные* (до одного года). Отдельным видом выделяется кредитование внешней торговли, которое включает в себя кредитование экспорта и импорта в форме коммерческого и банковского кредита;

– *среднесрочные* (от одного года до пяти лет);

– *долгосрочные* (свыше пяти лет);

По обеспеченности:

– *обеспеченные* (товарными документами, векселями, ценными бумагами, недвижимостью, частью официальных золотых запасов, оцененных по средней рыночной цене);

– *под обязательство должника* (простой вексель с одной подписью);

По категориям кредиторов:

– *частные;*

– *банковские;*

– *брокерские;*

– *правительственные;*

– *смешанные* (с участием государства и частных компаний);

– *межгосударственные кредиты международных финансово-кредитных институтов* (на основе межправительственных соглашений).

Частный кредит подразделяется на три вида:

1) *кредит по открытому счету* – экспортер (кредитор) записывает на счет импортера (должника) долг в сумме стоимости проданных и отгруженных товаров, импортер обязуется погасить кредит в установленный срок. Применяется при регулярных поставках, задолженность периодически погашается один раз в месяц. Кредит подлежит защите от риска в форме частного страхования или государственных гарантий. В случае неплатежеспособности импортера кредитор получает гарантированную сумму платежа от учреждения-гаранта (страховой компании или правительственного департамента через государственный банк), к которому переходит право дальнейшего взыскания долга с импортера;

2) *вексельный кредит* – экспортер выставляет переводной вексель на импортера при заключении сделки о продаже в кредит, импортер берет на себя обязательство оплатить вексель в указанный срок;

3) *авансовый платеж* – предварительная оплата товара импортером является не только формой кредитования, но и гарантией принятия импортером заказанного товара.

Банковские кредиты предоставляются, как правило, *под залог* как импортерам, так и экспортерам. Общепринятыми являются банковские синдикаты, консорциумы и пулы для мобилизации крупных кредитных ресурсов и распределения риска. Их роль за последние 20 лет значительно возросла. Банковские кредиты по импорту предоставляются в акцептной форме – банк импортера согласен оплатить переводной вексель экспортера.

Первоначально прямое кредитование импортеров осуществлялось путем связывания кредита с разовой внешнеэкономической сделкой. В последнее время широкое распространение получило открытие банками так называемой *кредитной линии* для своих иностранных заемщиков на оплату внешнеторговых сделок.

7.2 Международные финансовые организации

В долгосрочном кредитовании велика роль международных финансовых институтов, поэтому более подробно рассмотрим деятельность основных из них.

Международный Валютный Фонд (МВФ) и Всемирный банк (ВБ) (Международный банк реконструкции и развития) были созданы в 1944 году в Бреттон-Вудсе, США. Их целью провозглашалось упразднение нищеты в мире и развитие международной торговли. МВФ должен был предоставлять краткосрочные кредиты странам, у которых возникали временные проблемы с платежным балансом, Всемирный банк – кредиты под решение вопросов структурирования экономики. На самом деле основная роль МВФ и Всемирного Банка в мировой экономике несколько иная. МВФ и ВБ являются инструментом лидирующих стран для внедрения в мире единообразной экономической системы, выгодной мировому капиталу.

Оба эти института играют решающую роль в процессе экономической глобализации, которая ведет за собой растущее ограничение государственного влияния на обращение транснационального капитала. Решения во Всемирном Банке и МВФ принимаются голосованием Правления Исполнительных Директоров, представляющего страны-члены этих организаций. В отличие от ООН, где голоса стран-членов равны, количество голосов во Всемирном Банке и МВФ определяется уровнем финансового вклада страны. Таким образом, Соединенные Штаты имеют примерно 17% голосов, а восемь крупнейших индустриальных стран («Большая восьмерка») в целом – 45%. Из-за уровня своего вклада, голос США всегда был наиболее влиятельным – и они всегда активно использовали право вето.

Международный валютный фонд (МВФ) – специальное агентство Организации Объединенных Наций, учрежденное 184-мя государствами. МВФ был создан 27 декабря 1945 года после подписания 28-ю государствами соглашения, разработанного на Конференции ООН по валютно-финансовым вопросам в Бреттон-Вудсе 22 июля 1944 года. В 1947 года фонд начал свою деятельность.

Фонд был создан для обеспечения международного сотрудничества в денежной сфере и поддержания стабильности валютных курсов; поддержки экономического развития и уровня занятости в странах мира; обеспечения дополнительными денежными средствами экономики того или иного государства в краткосрочном периоде.

С того времени, как МВФ был создан, его цели не претерпели изменений, однако его функции – которые включают наблюдение за состоянием экономики, финансовую и техническую помощь странам – значительно развились для обеспечения изменяющихся целей государств-членов фонда, являющихся субъектами мировой экономики.

Важнейшим направлением деятельности МВФ являются его кредитные операции, осуществляемые только с официальными органами стран-членов (казначействами, центральными банками, стабилизационными фондами).

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) был создан в 1944 г. для оказания помощи в восстановлении экономики западноевропейских стран, хозяйство которых было подорвано Второй мировой войной. МБРР является специализированным учреждением ООН и более известен как Мировой или Всемирный банк.

Всемирный Банк (ВБ) включает в себя пять агентств, которые предоставляют займы или гарантии кредитов 177 странам, входящим в эту группу. Кроме финансирования таких проектов, как строительство дорог, электростанций и школ, Банк предоставляет ссуды на реструктуризацию экономической системы страны, финансируя так называемые программы структурной перестройки. В распоряжении Банка имеется портфель займов общей суммой в 200 млрд долл США.

МБРР предоставляет кредиты на срок до 20 лет для расширения производственных мощностей стран-членов банка, которые выдаются под гарантию их правительств. Как и МВФ, он требует обязательного предоставления информации о финансовом положении страны-заемщика и кредитуемых объектах. В последние годы МБРР занимается проблемой урегулирования внешнего долга развивающихся стран, предоставляя кредиты для регулирования структуры экономики и оздоровления платежного баланса. Россия, став членом МБРР в 1992 г., получила от него кредиты в размере 9,2 млрд долл на осуществление проектов в угольной и нефтяной промышленности, сельском хозяйстве.

В связи с недостаточностью и дороговизной ресурсов МБРР для удовлетворения возросших потребностей развивающихся стран в кредитах в дополнение к МБРР на правах дочерних организаций были созданы *Международная финансовая корпорация (МФК)* и *Международная ассоциация развития (МАР)*.

МФК была образована в 1956 г. по инициативе США для поощрения помещения частного капитала в промышленность развивающихся стран. Сроки кредитов МФК составляют от 5 до 15 лет, взимаемый процент находится на уровне ставок аналогичных кредитов на мировом рынке ссудных капиталов. МФК предоставляет кредиты высокорентабельным частным предприятиям, но в отличие от МБРР без гарантии правительства. МФК предоставила России ряд кредитов на развитие малых и средних предприятий, функционирующих в частном секторе, после ее вступления в МФК в 1993 г.

МАР была создана в 1960 г. для оказания помощи самым бедным странам на льготных условиях (на срок до 50 лет с уплатой 0,75 % годовых). Кредиты МАР используются на развитие инфраструктуры, как экономической, так и социальной, при этом от заемщика требуется предоставление правительственной гарантии.

Одним из официальных кредиторов являются *Парижский клуб и внеклубные кредиторы*. Парижский клуб, полноправным членом которого с сентября 1997 года является и Россия, объединяет около двух десятков крупнейших мировых кредиторов.

Парижский клуб – неофициальная межправительственная организация индустриально развитых стран-кредиторов, инициатором создания которого выступила Франция. Клуб был образован в 1956 году.

Особенность структурной организации Парижского Клуба состоит в том, что он являет собой собрание представителей суверенных государств-кредиторов под председательством высокопоставленного чиновника государственного Казначейства Франции.

Постоянными членами Парижского клуба являются 19 государств: Австралия, Дания, Нидерланды, Франция, Австрия, Ирландия, Норвегия, Швейцария, Бельгия, Испания, Российская Федерация, Швеция, Великобритания, Италия, США, Япония, Германия, Канада, Финляндия. Но Парижский Клуб не имеет фиксированного членства, поэтому в переговорном процессе в рамках

Клуба может участвовать любое государство-кредитор, являющееся держателем обязательств по долгам, по которым может потребоваться пересмотр условий погашения.

Среди других традиционных участников переговоров в Парижском Клубе следует назвать Международный Валютный Фонд (МВФ), Всемирный Банк, Конференцию ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) и, естественно, саму страну-должника, обратившуюся с просьбой о пересмотре задолженности.

Главная задача, которую решает Парижский клуб в настоящее время – реструктуризация задолженности развивающихся стран.

При этом в рамках Парижского Клуба уже выработан базовый перечень условий реструктуризации долга. Они получили название тех городов, в которых выработывались: Торонтские условия, Хьюстонские условия, Тринидадские соглашения.

Лондонский Клуб кредиторов – это неофициальная организация зарубежных коммерческих банков и финансовых институтов, созданная ими для ведения переговоров со странами-должниками, столкнувшимися с серьезными проблемами обслуживания и погашения своих соответствующих обязательств по внешнему долгу. При этом предметом переговоров с Лондонским Клубом являются только не покрытые гарантиями государства долги частным банкам. Первое заседание Лондонского клуба состоялось в 1976 году, когда обсуждались «проблемы Заира», то есть трудности, возникшие у этой страны с платежами по внешним долгам.

Реструктуризация долга в Лондонском клубе осуществляется в семь этапов. Сначала должник объявляет мораторий на платежи, образует группу по урегулированию долга и составляет Информационный меморандум. Параллельно с этим кредиторы формируют Банковский консультативный комитет. Стороны созывают совещание по изучению положения. Затем они согласовывают основные условия и, наконец, документально оформляют соглашения о пересмотре долга.

Как и Парижский Клуб, Лондонский Клуб стремится облегчить бремя развивающихся стран по непосредственному обслуживанию внешнего долга. При этом ни один из этих Клубов не является международной организацией. Их членский состав нестабилен и они не имеют какого-либо официального мандата. Каждый Клуб располагает комплексом правил и процедур по проведению операций по пересмотру долга.

В Лондонском Клубе интересы банков-кредиторов представляет руководящий комитет в составе тех банков, на которые приходится максимальная часть долга данной страны. В Парижском же Клубе чаще проводятся переговоры, на которых кредиторы представлены наиболее влиятельными банками независимо от их доли в данном пересматриваемом долге.

7.3. Кризис внешней задолженности и пути его урегулирования

Кризис внешней задолженности начался с августа 1982 года, когда Мексика оказалась не в состоянии выплачивать свою задолженность иностранным коммерческим банкам. Тогда же ряд латиноамериканских стран (Аргентина, Бразилия) объявили о прекращении части своих платежей по долгам. Кризис внешней задолженности быстро распространился на большое число государств и превратился из регионального в мировое явление.

Причины возникновения долгового кризиса международной задолженности определяются целым рядом факторов:

1. С середины 70-х годов относительно небольшая группа влиятельных банков, в основном северо-американских, стала активно искать клиентов из развивающихся стран для приложения своих средств. Поскольку кредиты предоставлялись государственным институтам или под государственные гарантии, транснациональные банки (ТНБ) считали, что платежеспособность заемщиков обеспечивается всей экономической силой государства. Ведущее положение ТНБ США в международном кредитовании развивающихся стран привело к сильному увеличению прибылей этих банков от международных операций.

2. Десятикратный рост цен на нефть в конце 1973 года вызвал увеличение дефицитов платежных балансов (ПБ) по текущим операциям нефтеимпортирующих стран, особенно развивающихся. Наиболее простым выходом из этого положения было бы финансирование государствами ОПЕК дефицитов ПБ этих развивающихся стран. Однако ТНБ приняли на себя роль посредников в этом вопросе между странами-членами ОПЕК и развивающимися странами.

3. Резкий спрос на кредиты со стороны развивающихся стран в определенной мере был связан со структурными сдвигами в мировой экономике. Перенос ТНК в развивающиеся страны ряда традиционных производств вызвал в отдельных странах третьего мира подъем инвестиционного спроса.

4. Условия новых займов, предоставляемых ТНБ развивающимся странам, стимулировали увеличение спроса. Реальные учетные ставки на эти займы в течение 1972-1976 гг. были отрицательными, к тому же инфляционные тенденции способствовали быстрому росту ликвидных средств.

5. В начале развития процесса кредитования со стороны ТНБ не уделялось достаточно внимания тому, как использовались займы нефтеимпортирующими странами, полагая, что новые должники развиваются успешно. Однако это было не совсем так: была нестабильность валютных курсов, сильная инфляция и спад деловой активности. В этих условиях использование займов ослабляло способности приспособления нефтеимпортирующих стран к новой экономической обстановке.

6. Во многих странах заемные средства использовались не по назначению: на финансирование текущих расходов правительств и корпораций, на оплату старых долгов; около 80% заимствований развивающихся стран в 1973-1982 гг. пошло на компенсацию повышения цен на нефть и на обслуживание внешнего долга.

7. Начало 80-х годов совпало с выплатой основной части задолженности развивающихся стран. Для большинства из них отношение текущих платежей

по долгам (проценты и подлежащая гашению часть основного долга) к их доходам от экспорта поднялось с 10% в середине 70-х годов до 40% и более.

8. Еще одна причина обострения проблемы выплат долгов – предоставление большей части займов в долларах США (65-76% в 1974-1984 гг.). В условиях завышения курса доллара в начале 80-х годов развивающиеся страны должны были тратить значительно больше, чем раньше, собственных средств на платежи по обслуживанию долга.

9. Возрастание выплат за международный кредит значительно повысило вновь спрос на кредиты, но уже для оплаты долгов. Однако банки резко сократили предоставление новых ссуд развивающимся странам – они были напуганы перспективой неплатежей вследствие ухудшения ликвидности государств третьего мира. В 1980-1982 гг. в ведущие страны Запада пришел экономический кризис. В этот период резко возросли учетные ставки в США – в реальном исчислении до 7-10% – и это стимулировало огромный приток международного ссудного капитала в США. В результате целый ряд развивающихся стран оказался не в состоянии обслуживать свою внешнюю задолженность. В конце 1982 года 34 страны просрочили платежи по задолженностям. Крупнейшими должниками оказались Аргентина, Бразилия, Чили, Мексика, Румыния, Уругвай, Югославия.

10. Образованию кризиса внешней задолженности в ряде стран способствовало бегство капитала за границу. По оценкам, только за 1976-1985 гг. страны с высокой внешней задолженностью в результате бегства капитала потеряли 200 млрд долл. Эта сумма составляла примерно 50% всех заимствований развивающихся стран за рассматриваемый период.

Величина внешнего долга ряда стран на сегодняшний день представлена в Приложении 2.

Тяжесть внешнего долга для национальной экономики определяется различными показателями, например: отношение суммы внешнего долга к ВВП страны-должника или объему экспорта товаров и услуг из этой страны; отношение

суммы обслуживания внешнего долга к объему экспорта товаров и услуг из этой страны и др.

Первый показатель наиболее велик у слаборазвитых стран. У многих стран объем внешнего долга во много раз превышал объем ВВП (рекорд, вероятно, принадлежит Никарагуа – почти в 6 раз). У Мексики этот показатель составляет 70%, Бразилии – 24%, Аргентины – 33%, Индии – 17%, Украины – 11%. Опасным порогом считаются 60% ВВП. Объем долга Российской Федерации составляет около 45%.

Схожая ситуация и с соотношением внешнего долга и объема экспорта товаров и услуг. Большинству наименее развитых стран теоретически много лет нужно направлять все свои доходы от экспорта на погашение внешнего долга. Так, Никарагуа нужно почти 13 лет, Гвинее-Бисау – 19 лет.

В условиях разразившегося кризиса неплатежей кредиторы и должники должны идти навстречу друг другу – иначе должники обанкротятся, а кредиторы не смогут получить от них даже части своих средств. Поэтому для смягчения проблемы внешнего долга стала применяться его *реструктуризация (переоформление)*.

В рамках *Парижского клуба* идет реструктуризация межправительственных займов на базе различных правительственных схем в зависимости от экономического состояния страны-должника и требований стран-кредиторов. По одной из этих схем должникам, если они в течение трех лет проводят в жизнь экономическую программу МВФ и МБРР, позволяется списывать половину долга или сильно снизить проценты по нему.

Странам-должникам со средним уровнем ВВП на душу населения разрешено обменивать части внешнего долга на акции национальных компаний или на национальную валюту. Что касается коммерческих займов, кредитов и ссуд, то их реструктуризация у стран со средним уровнем развития на практике шла в соответствии с «*планом Брейди*». Как и в вышеупомянутых схемах, условием

«плана Брейди» является проведение странами-должниками экономической политики, одобренной МВФ и МБРР.

1. Подход кредиторов к проблеме кризиса задолженности

Для решения долговых проблем странам-заёмщикам предоставлялись *отсрочки долговых платежей* или *предоставление новых займов для обслуживания старых*. В основу пересмотра задолженности был положен принцип регулярной выплаты процентов. Пересмотр банковской задолженности сопровождался ужесточением условий для должников.

МВФ для каждого должника разрабатывал стабилизационную программу, которая обычно предусматривала либерализацию или отмену валютного и импортного контроля, снижение валютного курса, открытие экономики страны, принятие жестких антиинфляционных мер.

Последние включали контроль за кредитами банков, сокращение дефицита госбюджета, контроль за зарплатой, отмену контроля за ценами и поощрение свободы рынка. С принятием этих программ увязывалось предоставление новых банковских кредитов.

2. Подход должников к проблеме кризиса задолженности

Среди кризисных развивающихся стран первое время отмечался политизированный подход к решению проблем международной задолженности. Раздавались призывы к полному отказу от платежей.

Группа из 77 развивающихся стран выдвинула совместную *программу урегулирования проблем внешней задолженности*, которая предусматривала проведение следующих мероприятий:

- увязать размер платежей по долгам с фактическими возможностями заемщиков, ограничить эти платежи определенной долей доходов от экспорта или долей ВВП;
- значительно снизить уровень процентов по займам;

– списать задолженность по государственным кредитам, полученным наименее развитыми странами;

– продлить сроки погашения основной суммы долгов и кредитных обязательств, а также предоставить новые кредиты.

Дальнейшее обострение проблемы задолженности, связанное с истощением внутренних ресурсов стран-должников, привело к потере многими из них кредитоспособности на международных рынках ссудных капиталов, а это привело к тому, что страны-должники практически «выпали» из мировой торговли. А от этого пострадали уже страны-кредиторы.

Обобщая, можно выделить следующие *формы сокращения накопленного долга*:

- 1) его списание (достаточно редко);
- 2) выкуп;
- 3) операции «облигации – долг»
- 4) капитализация долга, то есть, его обмен на акции национальных предприятий;
- 5) пролонгация сроков возврата задолженности (достаточно часто);
- 6) введение разного рода льгот.

ГЛАВА 8. ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ

8.1. Транснационализация. Причины возникновения транснациональных корпораций

Формы международного предпринимательства весьма многообразны. Они включают создание дочерних фирм и филиалов за рубежом, *совместных предприятий* (СП) с фирмами других стран, смешанных компаний с участием местного государственного и частного капитала. В свою очередь, каждая из этих форм может базироваться как на единоличной, так и на совместной собственности в области капитала, средств производства или технологий. Однако общим для всех видов международного предпринимательства является выход экономической деятельности за рамки национальных границ, её *транснационализация*.

Международные корпорации представляют собой крупные финансово-производственные, научно-технологические, торгово-сервисные объединения, для которых характерно органическое сочетание производства в стране базирования с широко разветвленной системой функционирования за рубежом.

Международные корпорации бывают трёх основных видов:

Транснациональные корпорации (ТНК) – их головная компания принадлежит капиталу одной страны, а филиалы разбросаны по многим странам мира. Наиболее типичными компаниями такого типа являются «Ford», «Exxon», «Nestle», «Kodak».

Многонациональные корпорации (МНК) – их головная компания принадлежит капиталу двух и более стран, а филиалы также находятся в различных странах. Наиболее типичными представителями данной группы являются «Royal Dutch Shell», «Fiat-Citroen». Данный тип международных корпораций возник раньше, чем ТНК, но в настоящее время не имеет широкого распространения.

Международные корпоративные союзы – представляют собой специальные объединения промышленных, банковских и других концернов в целях решения крупных экономических задач. Данные союзы в большей степени орга-

низуются в таких сферах, как электронная, электротехническая, химическая, нефтяная, автомобиле- и авиастроение, информатика.

В последнее время в экономической литературе стал использоваться термин «глобальные корпорации», то есть, ведущие свою деятельность в масштабах всего мира. Однако на практике не существует таких корпораций, которые бы имели филиалы во всех странах мира. Так, нефтяная компания «Еххон» имеет филиалы в 100 странах, корпорация *IBM*, выпускающая электронное оборудование, ведет операции в 124 странах, «Coca-Cola» имеет филиалы в 190 странах.

С созданием собственных международных производственных комплексов ТНК получают дополнительные возможности внедрения в экономику других стран. Они могут использовать в своих интересах природные, производственные, технологические и трудовые ресурсы, углублять внутрифирменное разделение труда на базе уже имеющихся или создаваемых за рубежом узкоспециализированных производств.

Зарубежное производство дает ТНК те преимущества, которые вытекают из различия экономических условий между страной базирования материнской компании и странами, где расположены её филиалы и подконтрольные фирмы. К ним относятся различия в обеспеченности и стоимости природных ресурсов, в ставках заработной платы, налогообложения, нормах амортизационных отчислений, фирменного, антитрестовского и трудового законодательства, экологических стандартах, квалификации рабочей силы, курсах валют и по многим другим компонентам, формирующим стоимость производимой продукции.

Организационная структура ТНК дает им такое специфическое преимущество, как перенос внешнеэкономических операций во внутри-фирменные операции – это позволяет сохранить монополию на новые технологии и «ноу-хау», обходить таможенные барьеры, избегать международной конкуренции, снижать себестоимость продукции, так как внутренние трансфертные цены в 3-4 раза ниже мировых.

На *первом этапе* транснационализации деятельности крупных промышленных фирм они инвестировали, прежде всего, в сырьевые отрасли иностранных государств, а также создавали в них собственные распределительные и сбытовые подразделения.

Второй этап эволюции стратегии ТНК связан с усилением роли зарубежных производственных подразделений транснациональных корпораций и интеграции зарубежных производственных и сбытовых операций. При этом производственные зарубежные отделения специализировались в основном на производстве продукции, которая на предыдущих стадиях производственного цикла производилась материнскими фирмами. Крупнейшей инвестирующей страной в послевоенные годы были США, а направлялись инвестиции преимущественно в развивающиеся страны. Однако с начала 70-х годов прямые зарубежные инвестиции стали направляться в основном в страны Западной Европы. С начала 80-х годов прямые инвестиции из Англии, Германии, Канады стали направляться в США. США превращаются в крупнейшую принимающую державу.

На *современном этапе* стратегия ТНК характеризуется стремлением к образованию сетей внутрифирменных связей регионального, а нередко и глобального масштаба, в рамках которых интегрируются научные исследования и разработки, материальное обеспечение, производство, распределение и сбыт. Проявляется, в частности, тенденция к распространению инновационной активности ТНК, которая ранее базировалась в материнских фирмах, в принимающие страны.

Можно выделить следующие *характерные черты ТНК*:

- создание системы международного производства, распыленного между многими странами, но контролируемого из одного центра;
- высокая интенсивность внутрикорпорационной торговли между расположенными в различных странах подразделениями;

- относительная независимость в принятии операционных решений от стран базирования и принимающих стран;
- глобальная структура занятости и межстрановая мобильность менеджеров;
- разработка, передача и использование передовой технологии в рамках замкнутой корпорационной структуры;
- нацеленность на массового потребителя;
- ТНК проникают в высокотехнологичные, наукоемкие отрасли производства, которые требуют огромных капиталовложений и высококвалифицированного персонала, при этом проявляется тенденция к монополизации этих отраслей.

Причины возникновения ТНК весьма разнообразны, но все они в той или иной степени связаны с несовершенством рынка, существованием ограничений на пути развития мировой торговли, сильной монопольной властью производителей, валютным контролем, транспортными издержками, различиями в налоговом законодательстве:

- возможности повышения эффективности и усиления конкурентоспособности;
- несовершенство рыночного механизма в реализации собственности на технологии, производственный, управленческий и маркетинговый опыт;
- дополнительные возможности повышения эффективности и усиления своей конкурентоспособности путем доступа к ресурсам иностранных государств;
- близость к потребителям продукции иностранного филиала фирмы и возможность получения информации о перспективах рынков и конкурентном потенциале фирм принимающей страны;
- возможность использовать в своих интересах особенности государственной, в частности, налоговой политики в различных странах, разницу в курсах валют и т. д.;

– способность продлевать жизненный цикл своих технологий и продукции, сбрасывая их по мере устаревания в зарубежные филиалы и сосредоточивая ресурсы и усилия подразделений в материнской стране на разработке новых технологий и изделий;

– посредством прямых инвестиций фирма получает возможность преодолеть разного рода барьеры на пути внедрения на рынок той или иной страны путем экспорта.

8.2. Типы и организация ТНК

По организационной структуре ТНК, как правило, представляют собой *многоотраслевые концерны*. Головная компания выступает оперативным штабом корпорации. На базе широкомасштабной специализации и кооперирования она осуществляет технико-экономическую политику и контроль над деятельностью заграничных компаний и филиалов.

В последнее время в структуре ТНК происходят существенные изменения, главные из которых связаны с осуществлением так называемой *комплексной стратегии*, которая заключается в децентрализации управления международным концерном и значительном повышении роли региональных управленческих структур. Такая политика стала возможной благодаря повсеместной компьютеризации.

В настоящее время принято выделять следующие *типы ТНК*:

– *горизонтально интегрированные* корпорации с предприятиями, выпускающими большую часть продукции (например, производство автомобилей в США или сеть предприятий «*Fast Food*»);

– *вертикально интегрированные* корпорации, объединяющие при одном собственнике и под единым контролем важнейшие сферы в производстве конечного продукта. В частности, в нефтяной промышленности добыча сырой нефти часто осуществляется в одной стране, рафинирование – в другой, а продажа конечных нефтепродуктов – в третьих странах;

– диверсифицированные ТНК, которые включают в себя национальные предприятия с вертикальной и горизонтальной интеграцией. Типичным примером корпорации такого типа является швейцарская корпорация «Nestle», имеющая 95% своего производства за рубежом и занятая ресторанным бизнесом, производством продуктов питания, реализацией косметики, вин и т.д. Число таких компаний в последние годы быстро растет.

ТНК господствуют во всех сферах мировой экономики: в производстве, в финансах, технологии, услугах. По сферам интересов ТНК распределяются следующим образом: около 60% – промышленность; 37% – услуги; 3% – базовые (добывающие и сельское хозяйство) отрасли. На долю ТНК приходится 30% промышленного производства, 50% международной торговли, 90% прямых зарубежных инвестиций, 95% патентов и лицензий. В международном кредите господствуют 50 транснациональных банков, в страховых операциях – 30 ведущих компаний, в рекламном деле – 20 ведущих мировых агентств, в воздушных перевозках – 25 международных авиатранспортных компаний. В целом суммарный объем продаж 500 компаний составил 11,5 трлн долл., а совокупная прибыль превысила 400 млрд долл. (Приложение 3).

Своеобразным ядром мировой экономики являются примерно 500 ТНК, которые контролируют важнейшие сферы МЭО. К наиболее надежным европейским ТНК британская газета «Financial Times» относит шведско-швейцарский машиностроительный концерн «ABB», британскую компанию «British Airways», швейцарскую группу «Nestle», германский автомобильный концерн «BMW» и электротехническую корпорацию «Siemens». Что касается российских компаний, то в список 500 ТНК вошли только три из них: 91-е место занял «Газпром», 224-е – «Лукойл» и 226-е – «РАО ЕЭС России».

В Приложении 4 приведены некоторые ТНК, инвестирующие в экономику России.

8.3. Роль ТНК в мировой экономике

Особенности современного этапа развития ТНК проявляются в двух противоположных тенденциях:

- в обострении конкуренции между ними;
- в возникновении взаимных отношений сотрудничества.

На современном этапе ТНК стали важнейшими субъектами мирового хозяйства, играя огромную роль в системе МЭО. Развитие транснационального бизнеса оказывает глубокое влияние на экономику отдельных государств, как промышленно развитых, так и развивающихся. Данное влияние может носить позитивный и негативный характер (табл. 8.1).

Все ТНК проводят широкую внешнеэкономическую экспансию. Существенная доля международной торговли (около 30%) состоит из внутрифирменных потоков транснациональных корпораций.

ТНК, функционирующие на территории промышленно развитых стран, также оказывают всевозрастающее влияние на экономику и политику этих государств. Они пытаются воздействовать на процесс производства, реализацию и распределение продукции, что неизбежно ведет к развитию противоречий между экономическими интересами этих стран и интересами ТНК.

В моменты обострения политических отношений, внутренних и международных экономических кризисов данные противоречия приобретают особую остроту. В такие периоды правительства развитых стран лишают поддержки филиалы иностранных ТНК и сосредотачивают свои усилия на защите интересов национальных фирм и компаний.

Исходя из этого, можно говорить о цикличном негативном воздействии ТНК на экономику промышленно развитых стран, в то время как их положительное влияние постоянно.

Таблица 8.1

**Наиболее типичные «плюсы и минусы» деятельности ТНК
для принимающей страны и для страны, вывозящей капитал**

	Принимающая страна (ПС)	Страна, вывозящая капитал
Выгода	ТНК способствует распространению достижений НТР в периферийную зону; предоставляет денежные и производственные средства для модернизации местных отраслей промышленности; обеспечивает занятостью местное население; гарантирует более высокую зарплату и лучшие социальные услуги, а также способствует повышению квалификации работников; способствует втягиванию местных производителей в процессы МРТ; получает дополнительные ресурсы; увеличивает количество производимого продукта и дохода; платит налоги от своей деятельности и др.	Зарубежные инвестиции более эффективны, чем аналогичные внутренние
Проблемы	ТНК подавляют своей мощью местные фирмы; устанавливают монопольные цены; могут нарушать государственные законы, например, укрывать доходы от налогообложения путем перекачивания их из одной страны в другую; загрязняют своим производством окружающую среду в стране присутствия; дестабилизируют ситуацию на рынке труда за счет того, что зарплата работников филиалов ТНК превышает зарплату работников местных фирм; могут оказывать влияние на политику правительства данной страны; не допускают представителей ПС к участию в проведении НИОКР и др.	Государственное регулирование иностранных инвестиций: запрет на инвестирование в отдельных отраслях, особые условия инвестирования (использование местных полуфабрикатов, обучение местных кадров, проведение НИОКР в ПС, расширение экспорта производимой продукции); потери в торговом балансе; риск конфискации инвестиций

ГЛАВА 9. ЗОНЫ СВОБОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТОРГОВЛИ

9.1. Сущность, цели создания и основные черты свободных экономических зон

В настоящее время свободные экономические зоны (СЭЗ) прочно вошли в мировую хозяйственную практику и являются неотъемлемой частью международных экономических отношений.

В системе мировых хозяйственных связей свободные экономические зоны предстают, в основном, как фактор ускоренного экономического роста за счет активизации международного товарооборота, мобилизации инвестиций, обмена технологиями, информацией, углубления интеграционных экономических процессов.

Свободные экономические зоны – специально выделенные территории с льготным таможенным, налоговым, валютным режимами, в которых поощряется приток иностранного капитала в промышленность и услуги, совместные с иностранным капиталом производственная торговля и иные виды предпринимательской деятельности, развитие экспортного капитала.

Существуют следующие *цели создания* свободных экономических зон:

- придание импульса экономического развития окаймляющему региону с активным использованием иностранных инвестиций;
- рост экспортного потенциала территории страны;
- организация производства и поставок на внутренний рынок высококачественных импортозамещающих товаров;
- освоение современного опыта организации и управления производством, подготовки кадров, функционирования субъектов хозяйства в рыночной среде, отработка моделей адаптации разных систем управления экономикой.

При определенных условиях свободные экономические зоны ускоряют включение национальной экономики в мирохозяйственные связи, стимулируют

экономическое развитие страны в целом, выступают как полюсы экономического роста.

Свободные экономические зоны могут служить в качестве инструментов государственного регулирования внешнеэкономических связей и региональной политики.

На территориях свободных экономических зон может применяться *режим свободной (беспошлинной) таможенной зоны*.

В промышленно развитых странах СЭЗ часто создавались для оживления мелкого и среднего бизнеса в районах, затронутых экономической депрессией, и были направлены на *выравнивание межрегиональных различий*. Создаваемые в них мелкие и средние предприятия получали максимальные налоговые льготы.

Таким образом, в развитых странах СЭЗ используются, в основном, как *инструмент региональной политики* в тех регионах, где необходимо повышение уровня экономического и социального развития.

В качестве критериев при выборе территории для создания особой экономической зоны используется *уровень безработицы и уровень денежных доходов населения*.

В отличие от промышленно развитых стран *развивающиеся страны* делали акцент на *привлечение иностранного капитала*, технологий, модернизацию промышленности, повышение квалификации рабочей силы, достижение более высокого уровня индустриализации.

В мировой практике существует множество разновидностей СЭЗ. Вместе с тем, общепринятой типологии свободных зон в настоящее время не существует.

Иногда довольно трудно классифицировать ту или иную СЭЗ однозначно, поскольку она обладает чертами многих зон. Среди наиболее распространенных в мире СЭЗ можно выделить следующие:

1. Зоны свободной торговли (ЗСТ) представляют собой компактные территориальные образования, выведенные за пределы национальной таможенной территории. В соответствии с документами международной конвенции по упрощению и гармонизации таможенных процедур (Киото, 18 мая 1973г.), под свободной зоной (или «зоной-франко») понимается часть территории страны, на которой товары рассматриваются как объекты, находящиеся за пределами национальной таможенной территории (принцип «таможенной экстерриториальности»), и поэтому не подвергаются обычному таможенному контролю и налогообложению.

В пределах ЗСТ поддерживается свободная от таможенных и количественных ограничений международная торговля промышленными товарами. Здесь осуществляются операции по складированию и адаптации ввезенных товаров к условиям рынка сбыта (упаковка, маркировка, контроль качества, простейшая доработка и т.п.).

Преимущества этого типа зон в том, что они требуют незначительных стартовых капиталовложений и характеризуются быстрой окупаемостью. ЗСТ получили наибольшее распространение в США. Среди ЗСТ центральное место занимает ЕС и Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ). К числу ЗСТ можно отнести специальные магазины «*Duty Free*» в крупных международных аэропортах. К ЗСТ относятся также и традиционные свободные гавани со льготными торговыми режимами. В настоящее время в мире насчитывается более 600 свободных портов и 4000 ЗСТ.

2. Промыленно-производственные зоны создаются как территории со специальным таможенным режимом, где промышленные компании производят экспортную или импортозамещающую продукцию, пользуясь определенными фискальными и финансовыми льготами. В мировой практике чисто импортозамещающие зоны почти не встречаются.

3. В технико-внедренческих зонах сконцентрированы национальные и зарубежные исследовательские, проектные и научно-производственные фирмы,

пользующиеся единой системой фискальных и финансовых льгот. Наиболее близкими к данной модели зон являются научные парки и технополисы, активно создаваемые с начала 80-х годов в новых индустриальных странах Юго-Восточной Азии. Наибольшее число таких зон находится в США, Японии, Китае. В США их называют «технопарками», в Японии – «технополисами», в других странах – бизнес-инновационными центрами или «инкубаторами».

Технопарки ориентируются на развитие новейшей и высокой технологии, наукоемкой продукции. В них концентрируется значительный кадровый и инженерный потенциал. Технопарки содействуют коммерциализации достижений технологической революции. Самая известная в мире и крупнейшая в США «Силиконовая Долина» дает 20% мирового производства средств вычислительной техники и компьютеров. Всего в США более 80 подобных зон. В Японии создано около двух десятков технополисов на базе ведущих научных центров. В КНР зарегистрировано более 50 зон развития новой и высокой технологии.

4. Сервисные зоны представляют собой территории с льготным режимом предпринимательской деятельности для фирм и институтов, оказывающих различные виды финансовых и нефинансовых услуг. К сервисным зонам относятся **оффшорные зоны (ОЗ)**, или «налоговые гавани», обладающие следующими характерными чертами:

- благоприятный валютно-финансовый режим;
- высокий уровень банковской и коммерческой секретности;
- лояльность государственного регулирования;
- отсутствие валютных ограничений;
- свободный вывоз прибылей;
- низкий уровень уставного капитала;
- отсутствие таможенных пошлин и сборов для иностранных инвесторов;
- экстерриториальность и др.

Наибольшее распространение оффшоры получили в странах Британского содружества. В мире насчитывается более трех десятков устойчивых и комплексных центров оффшорной деятельности. К числу стран, где уже давно функционируют оффшорные компании, относятся Панама, Нормандские острова, Ирландия, Швейцария, Люксембург, Лихтенштейн, Монако и др. В последнее десятилетие ОЗ появились в Израиле, Малайзии, на Мальте, Кипре. Промышленные, торговые и банковские компании в ОЗ либо вообще не подлежат налогообложению (Ирландия, Либерия), либо облагаются небольшим паушальным налогом. В Швейцарии установлен более низкий размер налога.

Для стран, организующих ОЗ, выгода состоит в привлечении дополнительных иностранных инвестиций, увеличении доходов, создании дополнительных рабочих мест и т.д., что в целом способствует развитию национальной экономики. Оффшорный бизнес концентрируется, как правило, в банковском, страховом деле, морском судоходстве, операциях с недвижимостью, в трастовой деятельности, во всех видах экспортно-импортных операций, в консалтинге.

5. Комплексные зоны формируются путем введения особого, льготного, по сравнению с общим, режима хозяйственной деятельности на территории отдельных административных образований. Они обладают практически всеми чертами других зон. Например, в специальную зону Шэньчжень (КНР) входят ЗСТ и технопарк. К комплексным зонам можно отнести зоны свободного предпринимательства, создаваемые промышленно развитыми странами в депрессивных районах, а также территорию «*Огненная земля*» в Аргентине.

9.2. Свободные экономические зоны в Российской Федерации

Свободные экономические зоны рассматриваются в мире как активное средство государственной политики. В истории постсоветской России первые такие зоны возникли ещё в 1990 г., и в дальнейшем на протяжении 15 лет процесс их создания и функционирования происходил бессистемно. Это было свя-

зано как с отсутствием законодательной базы, так и с постоянной борьбой регионов и федерального центра за максимальные льготы для свободных зон и право контроля над ними.

Однако сейчас ситуация изменилась кардинальным образом, начался принципиально новый этап проекта по развитию свободных (особых) экономических зон на территории России.

Начало нового этапа связано с принятием Федерального закона от 22 июля 2005г. №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ». Этим законом заложена единая правовая основа создания и функционирования особых экономических зон на территории России.

Причины создания СЭЗ в России:

- привлечение инвестиций как иностранных, так и российских компаний;
- стимулирование развития регионов;
- развитие высокотехнологических отраслей промышленности и сферы услуг;
- создание высококвалифицированных рабочих мест.

Федеральный закон «Об особых экономических зонах в РФ» предусматривает создание особых экономических зон двух типов: промышленно-производственных и технико-внедренческих.

На территории особой экономической зоны допускается ведение только тех видов деятельности, которые предусмотрены данным законом, а также постановлением Правительства РФ.

Свободные экономические зоны требуют вложения крупных бюджетных средств для их организации и создания необходимой инфраструктуры.

Основные характеристики российских ОЭЗ приведены в таблице 9.1.

Таблица 9.1

Основные характеристики российских ОЭЗ

Место расположения ОЭЗ	Специализация ОЭЗ	Государственные инвестиции в инфраструктуру зоны
г. Санкт-Петербург	Производство программного обеспечения, средств связи и бытовой электронной аппаратуры. Разработка и производство аналитических приборов	Около 1,5 млрд руб, в том числе 50% из федерального бюджета (ФБ)
г. Дубна, Московская область	Электронное приборостроение, проектирование новых летательных аппаратов, разработка альтернативных источников энергии	2,5 млрд руб, из них 65% из ФБ
г. Зеленоград	Разработка и освоение микросхем, интеллектуальных систем навигации	5 млрд руб, в том числе 50% из ФБ
г. Томск	Информационно-коммуникационные, электронные и медицинские технологии	Около 1,9 млрд руб (70% из ФБ)
г. Липецк	Производство бытовой техники и комплектующих к ней	1,8 млрд руб. (42% из ФБ)
г. Елабуга, Татарстан	Выпуск автомобильных компонентов, автобусов, бытовой техники. Высокотехнологическое химическое производство	1,6 млрд руб (49% из ФБ)

ГЛАВА 10. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-РАСЧЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

10.1. Международный валютный рынок. Мировая валютная система и ее эволюция

Валютные отношения – это повседневные связи, в которые вступают частные лица, фирмы, банки на валютных и денежных рынках с целью осуществления международных расчетов, кредитных и валютных операций.

Валютный механизм – правовые нормы и институты, представляющие валютные отношения на национальном и международном уровнях.

Объективной основой валютных отношений является *общественное производство*, и хотя они вторичны по отношению к нему, тем не менее, оказывают на него обратное воздействие. Неустойчивость международных валютных отношений, валютные кризисы оказывают отрицательное влияние на процесс воспроизводства.

Конкретными *субъектами* международных валютных отношений выступают правительства государств, предприятия, физические лица, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность. Характер валютных отношений в значительной степени зависит от конвертируемости валюты страны, так как степень конвертируемости показывает уровень интеграции национальной экономики в мировое хозяйство.

Международные валютные отношения постепенно приобрели определенные формы организации в *виде валютной системы*, закрепленной либо национальным законодательством, либо межгосударственными соглашениями.

Валютная система – форма организации и регулирования валютных отношений, закрепленная национальным законодательством или межгосударственными соглашениями.

Любую валютную систему можно рассматривать с двух точек зрения: экономической и организационно-юридической. С *экономической* она пред-

ставляет собой совокупность производственных отношений, отражающих функционирование денег в открытой экономике. *Организационно* она представлена государственными и международными институтами, правовыми нормами и т.п.

Различаются национальная, мировая, международная (региональная) валютные системы.

1. Национальная валютная система – это совокупность экономических отношений, с помощью которых осуществляется платежный оборот, формируются и используются валютные ресурсы, необходимые для процесса общественного производства. *Элементы национальной валютной системы* – это национальная валюта, объем и состав валютных резервов, валютный паритет и курс национальной валюты, условия конвертируемости валюты, статус национальных органов и учреждений, регулирующих валютные отношения страны, условия функционирования национального рынка валюты и золота.

Национальная валютная система является составной частью денежной системы страны, хотя она относительно самостоятельна и выходит за национальные границы. Ее особенности определяются степенью развития и состоянием экономики и внешнеэкономических связей страны.

Основой национальной валютной системы является национальная валюта – установленная законом денежная единица данного государства. Деньги, используемые в МЭО, становятся валютой. В международных расчетах обычно используется иностранная валюта – денежная единица других стран. С ней связано понятие *девида* – любое платежное средство в иностранной валюте. Иностранная валюта является объектом купли-продажи на валютном рынке, используется в международных расчетах, хранится на счетах в банках, но не является законным платежным средством на территории данного государства (за исключением периодов сильной инфляции).

2. Региональная валютная система – это форма организации валютных отношений ряда государств определенного региона, закрепленная в меж-

государственных соглашениях и в создании межгосударственных финансово-кредитных институтов.

3. Мировая валютная система – это глобальная форма организации валютных отношений в рамках мирового хозяйства, закрепленная многосторонними межгосударственными соглашениями и регулируемая международными валютно-кредитными и финансовыми организациями.

Мировая валютная система сложилась к середине XIX в. Характер функционирования и стабильность мировой валютной системы зависят от степени соответствия ее принципов структуре мирового хозяйства, расстановке сил и интересам ведущих стран. При изменении данных условий возникает периодический кризис мировой валютной системы, который завершается ее крушением и созданием новой валютной системы.

Хотя мировая валютная система преследует глобальные мирохозяйственные цели и имеет особый механизм функционирования и регулирования, она тесно связана с национальными валютными системами. Эта связь осуществляется через национальные банки, обслуживающие внешнеэкономическую деятельность, и проявляется в межгосударственном валютном регулировании и координации валютной политики ведущих стран. Взаимная связь национальных и мировой валютных систем не означает их тождества, поскольку различны их задачи, условия функционирования и регулирования, влияние на экономику отдельных стран и мировое хозяйство.

Элементами мировой валютной системы являются: национальные и коллективные резервные валютные единицы, паритеты национальных валют и их курсы, формы международных расчетов, конвертируемость валют, валютные рынки, международные валютно-кредитные организации, регулирующие валютно-финансовые отношения.

Всемирное хозяйство предъявляет определенные требования к мировой валютной системе, которая должна осуществлять следующие основные функции:

- опосредование международных экономических связей;
- обеспечение платежно-расчетного оборота в рамках мирового хозяйства;
- обеспечение необходимых условий для нормального воспроизводственного процесса и бесперебойной реализации производимых товаров;
- регламентирование и координирование режимов национальных валютных систем;
- унификация и стандартизация принципов валютных отношений.

Формирование мировой валютной системы шло вслед за промышленной революцией и образованием мировой системы хозяйствования. Она прошла в своем развитии три этапа, каждому из которых соответствовал свой тип организации международных валютных отношений. Причем классификация систем основывалась на том, какой актив играл роль резервного инструмента. По этому признаку валютные системы разделяются на золотой стандарт, золотодевизный и девизный (см. Приложение 5).

10.2. Становление валютной системы России

После окончания Второй мировой войны странами мира была предпринята попытка найти взаимоприемлемые решения по регулированию валютной сферы. На состоявшейся в 1944 г. в г. Бреттон-Вудсе (США) конференции были приняты международные соглашения, которые легли в основу системы валютных отношений, получившей название «*бреттон-вудской*». Ее еще называют системой *золотодевизного* или *золотовалютного* стандарта. Она просуществовала с 1944 по 1971 гг.

Для системы золотодевизного стандарта были характерны следующие особенности:

1. Золото продолжает функционировать в качестве основы международных расчетов. Цена золота была фиксирована и составляла 35 долл. за одну

тройскую унцию золота (31,1035 г). Такая цена золота просуществовала до декабря 1971 г.

2. Американский доллар в международных расчетах стал играть роль резервной валюты. США взяли на себя обязательства по размену бумажного доллара на золото по фиксированному содержанию для центральных банков других стран.

3. Каждая страна была обязана сохранить курс своей валюты неизменным относительно других валют, то есть, устанавливались так называемые паритеты валют. Паритеты валют устанавливались либо в золоте, либо в долларах США. Изменения в курсах валют допускались в пределах не более 10% и только в том случае, если возникла ситуация дефицита платежного баланса. Для изменения курса свыше 10% требовалась санкция совета директоров МВФ.

4. По решению конференции в 1944 г. был также образован МВФ (*IMF – International Monetary Fund*), который начал функционировать с 1947 г., после ратификации Бреттон-Вудских соглашений парламентами государств-участников. Штаб-квартира МВФ находится в США, в г. Вашингтоне. Перед МВФ была поставлена задача: содействовать внедрению новой системы международных расчетов и способствовать развитию международной торговли. Кроме того, МВФ должен был отслеживать валютные курсы и состояние платежных балансов стран-участниц. В 1947г. в МВФ вошли 49 стран. Сейчас членами МВФ являются 183 государства. Страны-участницы должны были вносить вклады в МВФ, размер вклада зависел от размера национального дохода страны, численности населения и объемов ее международной торговли. В 1947г. основным вкладчиком в МВФ были США. Это было связано с тем, что экономика США после Второй мировой войны находилась в зрелом состоянии, тогда как европейские страны были измотаны войной. США остаются основным вкладчиком в МВФ и сейчас (в настоящее время 17% всех фондов МВФ – это вклады США).

5. Отменялись системы валютных ограничений и восстанавливалась конвертируемость национальных валют.

Золотодевизный стандарт просуществовал до 1971 г., однако затем он исчерпал себя в силу ряда причин. Бреттон-Вудская система была призвана компенсировать отсутствие свободного обмена валют на золото. Она усиливала степень воздействия регулирующего начала в стихийно-рыночном характере международных расчетов. Однако предусмотренная в ней система коллективной защиты фиксированных паритетов могла существовать, пока доллар, будучи резервной мировой валютой, был столь же устойчивым обеспечением, как и золото. Коллективная защита стабильности валютных курсов при неустойчивости доллара повышала уязвимость национальных экономик от не зависящих от них факторов. В США же стали истощаться золотые запасы. Западноевропейские страны к началу 80-х гг. восстановили свою экономику и уже не испытывали острой нужды в долларах. Поэтому центральные банки западноевропейских государств предъявили казначейству США к оплате большие суммы долларов. США оказались не способны обналичить предъявленные доллары золотом, и с 15 августа 1971 г. обмен долларов на золото был прекращен. Стабильность доллара как резервной валюты была подорвана. После официального прекращения обмена долларов на золото фиксированные курсы валют уступали место плавающим.

На протяжении почти всей отечественной истории внешнеэкономические связи России отличались *высокой степенью государственной централизации*. Основой валютной системы СССР была *валютная монополия государства*, предполагавшая, что держателем иностранной валюты может быть лишь государство, имеющее исключительное право распоряжения ею. В ноябре 1921 г. Государственному банку РСФСР было предоставлено монопольное право на проведение операций с валютой и валютными ценностями. Банк устанавливал официальный курс на драгоценные металлы и иностранную валюту, регулируя разрешённые в 1992 г. частные сделки по купле-продаже на бирже золота, се-

ребра, иностранной валюты, а также чеков и векселей, выписанных в иностранной валюте.

В 60-70-гг. основным источником поступления валютных средств были доходы от экспорта продукции, суммы привлечённых валютных кредитов, а также накопленные внутренние резервы (природные драгоценные камни, драгоценные металлы). Концентрация валютных доходов от экспорта (тоже монополизированного государством), конверсионные операции с твёрдыми валютами осуществлялись в СССР тремя крупнейшими банками, связанными с внешнеэкономической сферой: Внешторгбанком СССР (с 1998 г. – Внешэкономбанком РФ), Международным банком экономического сотрудничества (МБЭС), Международным инвестиционным банком (МИБ). Обладая значительными валютными ресурсами, эти банки были реальной силой на мировом валютном рынке, заключая крупные валютные сделки и существенно воздействуя тем самым на движение валютных курсов.

Использование валютных ценностей в условиях административно-командной системы в СССР осуществлялось на плановой основе. Валютные планы государства, содержавшие источники и объёмы поступлений, а также направления и суммы расходов и валютных средств утверждались в составе народнохозяйственных планов Верховным Советом СССР. Органы государственной власти СССР, местные органы власти предприятия и организации получали выделенные им валютные средства через единую валютную кассу государства. Это снижало стимулы предприятий к повышению конкурентоспособности своей продукции и, в конечном счете, вело к существенному отставанию советской экономики от западных стран.

Обращение валюты и валютных ценностей внутри страны преследовалось в уголовном порядке. Например, за валютные спекуляции Уголовным кодексом предусматривался расстрел.

Национальная валюта советский рубль была неконвертируемой, на иностранную валюту она не разменивалась. Официальный курс рубля был фикси-

рованным, завышенным и не отвечал паритету платёжеспособности валют. Во внешнеэкономических расчётах применялась специальная денежная единица – валютный рубль. В 60-е гг., например, 1 валютный рубль равнялся 1,2-1,3 долл. США.

С 1 января 1961 года золотое содержание рубля было установлено в размере 0,9874 г чистого золота, а золотое содержание доллара – 0,7367 г чистого золота. Поэтому золотой паритет рубля и доллара составлял 0,7461 руб. Валютный курс доллара, исчисленный на основе этого паритета, составлял 74,61 руб. за 100 долл.

Важным шагом на пути реформирования валютной системы СССР, становления валютного рынка и отказа от валютной монополии государства стало принятие в 1986 г. *постановления Совета Министров СССР*, в соответствии с которым предприятия получили в своё распоряжение часть валютной экспортной выручки и ограниченное право использовать её на собственные нужды.

С этого времени начинается процесс децентрализации внешнеэкономической деятельности. Устанавливается система валютных отчислений, при которой иностранная валюта распределяется в установленных пропорциях между государством и экспортёром. Предприятие-экспортёр получает право иметь собственные валютные фонды. Таким образом, в качестве собственника валютных средств теперь выступает не только государство, но и предприятия-экспортёры.

Большинство предприятий и объединений продолжали держать свои валютные счета во Внешэкономбанке СССР, однако его банкротство в 1991 г. повлекло за собой массовый переход клиентов в другие банки, что положило начало процессу формирования межбанковского валютного рынка.

До 1989 г. в СССР существовал один официальный фиксированный валютный курс. Однако процесс децентрализации внешнеэкономической деятельности показал, что этот курс намного превышал стихийно складывающийся рыночный курс и не отражал покупательной способности рубля. На смену

единственному валютному курсу пришла система множественных курсов. С осени 1989 г. введён специальный туристический курс, превышающий официальный почти в 10 раз. Этот курс использовался при обмене денежных сумм лицам, выезжающим за границу. Затем с ноября 1989 г. по апрель 1991 г. Внешэкономбанк СССР под контролем центральных государственных органов начинает проводить Национальные аукционы, на которых впервые начинает устанавливаться рыночный курс рубля к доллару. В 1990 г. вводится коммерческий курс рубля, превышающий официальный курс рубля в 3 раза, который применяется во внешнеторговом обороте и для составления статистической отчётности. Коммерческий курс просуществовал до лета 1992 г. С апреля 1991 г. в рамках Госбанка СССР начал действовать Центр проведения межбанковских валютных операций (Валютная биржа), где проводили операции по купле-продаже валюты крупнейшие банки страны. На этих торгах формировался единый рыночный курс рубля по безналичным операциям банков (биржевой курс). К концу 1991 г. биржевой курс стал главным ориентиром для установления Центральным банком РФ официального курса рубля.

Новые реалии валютных отношений требовали своего правового закрепления. Правила межбанковской торговли Валютной биржи вошли составной частью в валютное законодательство страны. Основные принципы валютного регулирования впервые были отражены в законе СССР «*О валютном регулировании*», вступившем в силу в марте 1991 г. Далее 1992 г. стал важной вехой на пути развития биржевой валютной торговли в России. Центральный банк России, ведущие коммерческие банки, правительство Москвы и Ассоциация российских банков (АРБ) учредили 9 января 1992 г. независимое акционерное общество закрытого типа *Московскую межбанковскую валютную биржу* (АОЗТ «ММВБ»). В этом же году стали действовать ещё четыре региональных валютных биржи: Санкт-Петербургская валютная биржа (СПВБ), Сибирская межбанковская валютная биржа (Новосибирск – СМВБ), Азиатско-Тихоокеанская меж-

банковская валютная биржа (Владивосток – АТМВБ) и Ростовская межбанковская валютная биржа (РМВБ).

С 1992 года курс стал устанавливаться по соотношению, складывающемуся на Московской международной валютной бирже.

В 1992 г. вместо союзного закона о валютном регулировании был разработан и принят закон Российской Федерации «О валютном регулировании и валютном контроле» (от 9 октября 1992 г. №3615-1).

В 1993-1994 гг. в РФ получает развитие внебиржевой межбанковский валютный рынок. Одним из факторов его укрепления стал высокий спрос населения на наличную валюту, служившую эффективным средством сбережения в условиях гиперинфляции. Резкий рост валютных сбережений населения (почти в 4 раза) в данный период произошёл во многом из-за ввоза наличной иностранной валюты.

С 1 января 1994 года Центробанк запретил расчеты наличной иностранной валютой, но до сих пор присутствуют такие формы замещения, как выражение цен в условных единицах (как правило, в долларах) и использование иностранной валюты в качестве средства накопления.

Период с 1995 по 1997 гг. характеризуется существенными изменениями общеэкономической и финансовой ситуации, значительными коррективами экономической политики государства. С 1 июля 1995 г. в России был введён «валютный коридор», то есть, определены предельные границы колебаний обменного курса рубля. Эта мера позволяла Центральному банку РФ сдерживать поступательное движение доллара США на верхней границе, тем самым ограничивая доходность вложений в иностранную валюту, и переориентировать участников рынка на вложения с рублёвой доходностью.

С 17 мая 1996 г. Банк России отменил механизм привязки официального курса рубля к ММВБ и ввёл механизм установления официального курса рубля на основе собственных котировок. По сути, это означало введение жёсткой курсовой политики в интересах государства.

Начиная со второй половины 1997 г. получает развитие сложный процесс обесценения национальной российской валюты и трансформация его в открытую девальвацию рубля. Государство теряет функцию гаранта стабильности национальной денежной системы. Доллар США занимает лидирующие позиции в сфере обращения внутри России.

Валютная политика России на современном этапе вырабатывается в чрезвычайно сложных экономических и политических условиях. Спад производства, потеря статуса мировой «супердержавы», усиление зависимости экономики России от внешних кредитов, утечка капиталов и «умов» – вот далеко не полный перечень проблем, характерных для современной российской экономики и угрожающих национальной безопасности страны.

10.3. Валютные рынки

Движение товаров и факторов производства порождает денежные требования и обязательства в форме международных расчетов. Необходимым условием таких расчетов является обмен одной валюты на другую в виде покупки или продажи на *валютном рынке*.

В современной экономической литературе встречаются различные толкования сущности рынка. Чаще всего его определяют как сферу экономических отношений, проявляющихся при осуществлении операций по купле-продаже иностранной валюты и ценных бумаг, а также операций по инвестированию валютного капитала. С институциональной точки зрения валютный рынок представляет собой множество крупных финансовых учреждений, связанных друг с другом сложной сетью современных коммуникационных средств связи.

Объектом рынка иностранной валюты является *свободно конвертируемая валюта*. В зависимости от объема, характера валютных операций и набора используемых валют валютные рынки подразделяются на национальные, региональные и международные.

Роль валютного рынка в экономике определяется следующими функциями:

- обслуживание международного оборота товаров, услуг и капитала;
- формирование валютного курса под влиянием спроса и предложения;
- предоставление механизмов для защиты от валютных рисков, движения спекулятивных капиталов и инструментов для целей денежно-кредитной политики.

По объему операций валютные рынки превосходят среднегодовые обороты любых финансовых и нефинансовых рынков, составляя в среднем за год 200-250 трлн долл США.

Основными *инструментами валютного рынка* являются банковские переводы и акценты, аккредитивы, чеки, векселя и депозитные сертификаты.

Валютные рынки можно классифицировать по целому ряду признаков:

1. По степени распространения:

- *международный* – охватывает как региональные, так и внутренние (национальные) валютные рынки;
- *внутренний (национальный)* валютный рынок – это валютный рынок одного государства, функционирующий внутри него. Крупнейшие центры мирового валютного рынка расположены в Лондоне, Нью-Йорке, Франкфурте-на-Майне, Цюрихе, Токио, Сингапуре и др. Ярким примером такого рынка является Лондонское Сити, где действует 124 иностранных банка из 76 государств. Дневной оборот Лондонского валютного рынка составляет 400-600 млрд долл США, или 39% ежедневного мирового оборота валют;

2. По степени организованности:

- *биржевой* – это организованный рынок, который представлен валютными биржами. *Валютная биржа* – субъект рынка в различных организационно-правовых формах, организующий торги валютой;

– *внебиржевой валютный рынок* организуется дилерами, которые могут быть или не быть членами валютной биржи и ведут торговлю по телефону, телефаксу, компьютерным сетям. Главным достоинством внебиржевого валютного рынка являются достаточно низкая себестоимость затрат на операции по обмену валют и более высокая скорость расчетов, чем при торговле на валютной бирже, так как сделки на нем проводятся в течение всего операционного дня, а не в строго определенное время биржевой сессии;

3. По отношению к валютным ограничениям:

– *свободные* – отсутствие валютных ограничений;

– *несвободные* валютные рынки (в большей степени это относится к региональным и национальным валютным рынкам) – наличие валютных ограничений.

По объему валютный рынок является самым крупным среди всех других сегментов финансового рынка. Торговля валютой в десятки раз превышает объемы всей мировой торговли товарами и услугами. Следовательно, большая часть валютных операций не связана с обслуживанием мировой торговли, а представляет собой финансовые трансферты и спекулятивные сделки.

Особенностью современного валютного рынка является интенсивное развитие такого крупного регионального элемента, как *рынок евровалют и еврокапиталов*, возникший в конце 50-х гг. с целью обеспечения большей независимости экономики европейских государств от американского влияния и обеспечения стабильности в международных расчетах стран-членов ЕС.

Спрос и предложение на валютном рынке формируются в результате столкновения денежных требований и обязательств.

Для осуществления международных расчетов требуется валюта тех стран, с которыми эти операции осуществляются. В результате появляется *спрос* от резидентов на иностранную валюту для оплаты импортных товаров, иностранных ценных бумаг, приобретения собственности за рубежом. *Предложение* иностранной валюты приходит из-за рубежа через оплату национального экс-

порта товаров и услуг другими странами, покупки ими ценных бумаг, приобретения собственности. Колебания спроса и предложения валюты определяют валютный курс, который является ценой валюты на данном рынке.

Можно выделить следующие *виды банковских операций* с иностранной валютой:

- ведение валютных счетов клиентуры;
- неторговые операции (не связанные с экспортом и импортом товаров);
- установление корреспондентских отношений с иностранными банками (необходимое условие при проведении международных расчетов);
- операции по международным расчетам, связанные с экспортом и импортом товаров и услуг;
- операции по продаже и покупке иностранной валюты на внутреннем рынке;
- кредитные операции по привлечению и размещению кредитных средств внутри страны;
- кредитные операции на международных денежных рынках (разрешаются только генеральной лицензией);
- валютные (деPOSITные и конверсионные) операции на международных денежных рынках.

Специфика совершения банковских операций с иностранной валютой определяет особый порядок *лицензирования этой деятельности*.

Лицензии коммерческим банкам выдаются Центральным банком России и подразделяются на генеральные, внутренние и разовые:

- *генеральная лицензия* дает коммерческим банкам право на осуществление всех банковских операций в иностранной валюте как на территории России, так и за границей;

- *внутренняя лицензия* предусматривает право на совершение коммерческими банками банковских операций в иностранной валюте на территории России;
- *разовая лицензия* предоставляет право на проведение конкретной банковской операции в иностранной валюте.

10.4. Валютный курс и основные валютные операции

Главным элементом валютной системы каждой страны является ее *национальная валюта*. Практически все международные экономические операции предполагают обмен национальных валют, который происходит по определенной цене. Цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран (или в международной денежной единице), называется *валютным курсом*. Валютный курс предполагает взаимную котировку валют.

Валютная котировка есть процесс определения валютного курса тем или иным методом. Существуют два основных метода валютной котировки: прямой и косвенный. При *прямой котировке* валютный курс одной национальной валютной единицы выражается через определенное количество иностранной валюты. Например, 1 руб = 0,03 долл = 3 цента. Для рубля это прямая котировка, а для доллара – косвенная. При *косвенной котировке* определенное количество единиц национальной валюты выражается через валютный курс одной единицы иностранной валюты. Например, 1 долл = 31 руб. Для доллара это прямая котировка, а для рубля – косвенная.

Существует различная *классификация валютных курсов*. Например, в зависимости от того, совершается покупка или продажа валюты, формируется курс продавца или курс покупателя.

Курс продавца – это цена, по которой банк продает иностранную валюту за национальную.

Курс покупателя – это цена, по которой банк покупает иностранную валюту за национальную. Разница между названными курсами образует *маржу*,

которая покрывает издержки на организацию продажи валюты и формирует банковскую прибыль.

С учетом инфляции рассчитывают номинальный и реальный курсы. *Номинальный валютный курс* – это текущая валютная котировка двух валют. *Реальный валютный курс* определяется как номинальный, скорректированный на соотношении цен внутри страны и цен других стран. Он может быть выражен следующей формулой:

$$\frac{P_f}{P_d} \cdot E_r = E_n \cdot x, \quad (10.1)$$

где E_r – реальный валютный курс; E_n – номинальный валютный курс; P_f – индекс цен зарубежной страны; P_d – индекс цен своей страны.

Политика центральных банков государств в значительной степени направлена на сдерживание резкого повышения реального курса национальной валюты. Считается, что повышение реального курса валюты является нежелательным фактором, особенно для государств с экспортной ориентацией развития. Это объясняется тем, что падение курса национальной валюты приводит к снижению цен национальных товаров на мировом рынке, выраженных в иностранной валюте, что вызывает сокращение экспорта.

С учетом используемого режима различают жестко фиксированный курс, свободно плавающий валютный курс и смешанный курс. *Жестко фиксированный курс* устанавливается государством, здесь колебания валют не допускаются. В условиях *гибких плавающих валютных курсов* курс валюты устанавливается на основе действия естественных рыночных законов спроса и предложения. Две названные системы организации валютного курса являются диаметрально противоположными. Кроме них существует ряд промежуточных вариантов, так называемые *гибридные курсы*. Наиболее типичным видом последних является *управляемый валютный курс* (управляемое плавание). Управляемое плавание представляет собой практику управления курсом с помощью инструментов государственного регулирования. Поскольку изменения валютного курс-

са имеют весьма ощутимые последствия для экономики, то вариант управляемого плавания является в современной экономике наиболее распространенным.

Методы регулирования валютного курса могут быть направлены как на *девальвацию* – снижение курса валюты, так и на *ревальвацию* – повышение курса валюты. Это зависит от экономической ситуации в стране и цели, которую на данный момент ставит перед собой правительство. Оно может попытаться увеличить совокупный спрос за счет экспортных возможностей, опираясь на девальвацию валюты, или ограничить его с помощью ревальвации.

Среди мер государственного воздействия на валютный курс особо стоит отметить *валютные интервенции*, то есть, покупку-продажу иностранной валюты за национальную. Покупка иностранной валюты центральным банком означает расширение спроса на нее и ведет к повышению курса иностранной и снижению курса национальной валюты. Продажа иностранной валюты увеличивает ее предложение, что вызывает уменьшение курса иностранной и рост курса национальной валюты. На изменение валютного курса воздействуют также такие методы денежно-кредитной политики центрального банка, как *операции на открытом рынке, изменения учетной ставки и нормы обязательных резервов*.

На валютный курс в условиях свободного плавания оказывает влияние ряд факторов, представленных в табл. 10.1.

Рассмотрим наиболее важные факторы, влияющие на валютный курс.

Таблица 10.1

Факторы, влияющие на валютный курс

Классификационная группа	Факторы
Структурные факторы	конкурентоспособность товаров страны на мировом рынке и ее изменение; состояние платежного баланса страны; темпы инфляции; разница процентных ставок в различных странах; степень открытости национальной экономики; государственное регулирование валютного курса
Конъюнктурные факторы	деятельность валютного рынка; спекулятивные валютные операции; кризисы; войны; стихийные бедствия; прогнозы; цикличность активности в стране

1. *Изменение во вкусах покупателей.* Если потребители предпочитают покупку импортных товаров, то это вызовет спрос на иностранную валюту и ее курс будет расти, а курс национальной валюты – падать.

2. *Протекционистская политика государства во внешней торговле.* В случае применения заградительных мер по отношению к импорту спрос на иностранную валюту сокращается, и ее курс по отношению к национальной валюте падает. В свою очередь, курс национальной валюты растет. Поскольку эти меры сокращают объем международной торговли и вызывают межстрановые противоречия, то становится ясно, что широкое применение такой политики в целях стабилизации валютного курса может привести к негативным последствиям.

3. *Изменение величины национального дохода страны, а следовательно, и доходов покупателей.* С ростом доходов увеличивается потребление как собственных, так и импортных товаров, поэтому растет спрос на иностранную валюту. На валютном рынке это отразится в росте курса иностранной валюты и понижении курса национальной. Следовательно, все факторы, приводящие к росту национального дохода, могут влиять на курсы валюты.

4. *Инфляция (относительное изменение цен).* При прочих равных условиях уровень инфляции в стране обратно пропорционально влияет на величину курса национальной валюты, то есть, увеличение инфляции в стране приводит к уменьшению курса национальной валюты, и наоборот. Если темпы роста цен в одной стране превышают соответствующие показатели в другой, то импортные товары будут (пока курс неизменен) более дешевыми. Это увеличит спрос на них, что приведет к росту спроса на иностранную валюту. К удорожанию иностранной валюты будет также приводить все увеличивающееся по мере роста инфляции стремление людей сохранить свои реальные доходы. Это отразится в увеличении спроса на «твердые» валюты с целью сохранения накоплений. Но поскольку предложение валюты остается неизменным, то рост денег в обращении и инфляция приводят к понижению курса национальной валюты.

В связи с инфляционным фактором рассчитывается *паритет покупательной способности (ППС)*, то есть, реальная цена национальной денежной единицы в валюте другой страны. Для расчета ППС сравниваются цены аналогичных товаров и услуг, произведенных в сравниваемых странах.

5. Величина реальных процентных ставок. Повышению курса национальной валюты будут содействовать все факторы, вызывающие прилив иностранного капитала в страну. В свою очередь, важным моментом, определяющим для инвестора страну размещения капитала, является размер реальных процентных ставок (номинальная ставка за вычетом темпов роста цен). Чем выше реальные процентные ставки и, следовательно, доходность по ценным бумагам в стране относительно других стран, тем привлекательнее данная страна для вложения финансовых средств. Это ведет к росту предложения иностранной валюты и действует в сторону повышения курса национальных денег.

6. Состояние торгового баланса. Платежный баланс непосредственно влияет на величину валютного курса. Так, активный платежный баланс способствует повышению курса национальной валюты, поскольку растет спрос на нее со стороны иностранных партнеров. Пассивный платежный баланс порождает тенденцию к снижению курса национальной валюты, так как отечественные должники, покупая иностранную валюту для погашения своих обязательств, увеличивают предложение своей национальной валюты.

7. Всякого рода ожидания различных субъектов рынка относительно изменения обменных курсов. У хозяйствующих субъектов формируются различные представления о будущих темпах роста экономики, темпах инфляции, значении реальных процентных ставок, направлениях макроэкономической политики. В итоге обобщения этих показателей складываются мнения об ожидаемых обменных курсах. При прочих равных условиях выгоднее хранить портфель активов в тех валютах, обменные курсы которых, согласно ожиданиям, повысятся. В свою очередь, на международном рынке выгоднее брать заем в той валюте, курс которой в будущем может упасть.

8. Государственное макрорегулирование экономики. К нему относятся: использование официальных валютных резервов, торговая политика, валютный контроль и рacionamento на валютном рынке, финансовая и денежно-кредитная политика.

Манипулируя *валютными резервами*, можно увеличить предложение иностранной валюты, таким образом, поддерживая определенный валютный курс на валютном рынке. Однако объем резервов лимитирован, и поддерживать курс подобным образом можно лишь кратковременно.

Другим способом воздействия на спрос и предложение является *валютный контроль*, или рacionamento. С целью увеличения предложения валюты государство может ввести обязательную 100%-ю продажу всей получаемой экспортерами валюты. Чтобы уменьшить спрос, можно ввести административные ограничения на потребителей валюты и т.д.

9. Валютные спекуляции, доверие к валюте, ее популярность и другие обстоятельства также оказывают воздействие на валютный курс. В любом государстве валютные резервы неограничены. Если по каким-либо причинам спрос на иностранную валюту в течение длительного времени превосходит ее предложение, то искусственно удерживать курс национальной валюты от падения путем продажи иностранной валюты невозможно. Здесь встает вопрос о необходимости отказаться от защиты курса и перейти к режиму плавающего курса, либо законодательно снизить стоимость своей национальной валюты до уровня, соответствующего рыночному равновесию. В этом случае валютные спекулянты могут опередить правительство и начнут активно сбрасывать национальную валюту в обмен на иностранную, чтобы избежать потерь. Возникает ситуация, известная в международной экономике под названием «спекулятивная атака на валюту».

Существует рыночное и государственное регулирование величины валютного курса. **Рыночное регулирование**, основанное на конкуренции и действии законов стоимости, спроса и предложения, осуществляется стихийно. Дей-

ствие этих законов на валютных рынках обеспечивает эквивалентность обмена валют, соответствие их количества потребностям мирового хозяйства, связанным с движением товаров, услуг, капиталов, кредитов. Через динамику валютного курса участники рынка узнают о величине спроса и предложения валют. Тем самым рынок выступает как источник информации о состоянии валютных операций.

Государственное регулирование направлено на преодоление негативных последствий рыночного регулирования валютных отношений, на достижение устойчивого экономического роста, равновесия платежного баланса, снижения безработицы и инфляции в стране. Оно осуществляется с помощью *валютной политики* – совокупности мероприятий в сфере международных валютных отношений в соответствии с текущими и стратегическими целями страны. Юридически валютная политика оформляется валютным законодательством и валютными соглашениями между государствами.

Существуют следующие меры государственного воздействия на величину валютного курса:

1. Валютные интервенции – операции ЦБ на валютных рынках по купле-продаже национальной денежной единицы против ведущих иностранных валют. Чтобы повысить курс национальной валюты, ЦБ должен продавать иностранные валюты, скупая национальную. Тем самым уменьшается спрос на иностранную валюту, а следовательно, увеличивается курс национальной валюты. Для того, чтобы понизить курс национальной валюты, ЦБ продает национальную валюту, скупая иностранную валюту. Это приводит к повышению курса иностранной валюты и снижению курса национальной валюты.

2. Дисконтная политика – это изменение Центральным банком учетной ставки, в том числе с целью регулирования величины валютного курса путем воздействия на стоимость кредита на внутреннем рынке и тем самым – на международное движение капитала. Например, при пассивном платежном балансе повышение учетной ставки может стимулировать приток капиталов из стран,

где более низкая процентная ставка, и сдерживать отлив национальных капиталов. Эта мера способствует улучшению состояния платежного баланса и повышению валютного курса. Понижая официальную ставку, Центральный банк рассчитывает на отлив национальных и иностранных капиталов в целях уменьшения активного сальдо платежного баланса и снижения курса своей валюты. В последние десятилетия значение такого регулирования валютного курса постепенно уменьшается из-за противоречивости его внутренних и внешних целей.

3. Протекционистские меры направлены на защиту национальной валюты. К ним относятся *валютные ограничения* – законодательное или административное запрещение либо регламентация операций резидентов и нерезидентов с валютой.

Существуют следующие виды валютных ограничений:

– *валютная блокада* – это экономическая санкция в виде односторонних валютных ограничений одной страны или группы стран по отношению к другому государству, препятствующих использованию его валютных ценностей (замораживание валютных ценностей, хранящихся в иностранных банках, применение дискриминационных валютных ограничений);

- запрет на свободную куплю-продажу иностранной валюты;
- регулирование международных платежей;
- движение капиталов;
- репатриация прибыли;
- движение золота и ценных бумаг;
- концентрация в руках государства иностранной валюты и других валютных ценностей.

Существуют следующие виды валютных операций:

1. Валютные операции с немедленной поставкой («спот»). При торговле валютой на условиях спот расчет происходит на второй рабочий день после заключения сделки по курсу, зафиксированному в момент ее заключения.

Это позволяет перевести средства в любую страну и быстро завершить оформление сделки. Такие операции отражаются на корреспондентских банковских счетах – лоро и ностро.

2. Срочные сделки с иностранной валютой (форвардные, фьючерсные) – это валютные сделки, при которых стороны договариваются о поставке обусловленной суммы иностранной валюты через определенный срок после заключения сделки по курсу, зафиксированному в момент ее заключения. Из этого определения вытекают две особенности срочных валютных операций:

1. Существует интервал во времени между моментом заключения и исполнения сделки. Срок исполнения сделки, то есть, поставки валюты, определяется как конец периода от даты заключения сделки (срок 1-2 недели, 1, 2, 3, 6, 12 месяцев и до 5 лет) или любой другой период в пределах срока.

2. Курс валют по срочной валютной операции фиксируется в момент заключения сделки, хотя она исполняется через определенный срок. Это позволяет страховаться от изменения курса валют, а также получать большую прибыль.

3. «Своп» (англ. *swap* – мена, обмен) – это валютная операция, сочетающая куплю-продажу двух валют на условиях немедленной поставки с одновременной контрделкой на определенный срок с теми же валютами. При этом договариваются о встречных платежах два партнера (банки, корпорации и др.). По операциям «своп» наличная сделка осуществляется по курсу «спот», который в контрделке (срочной) корректируется с учетом премии или дисконта в зависимости от динамики валютного курса. При этом клиент экономит на *марже* – разнице между курсами продавца и покупателя по наличной сделке. Операции «своп» удобны для банков: они не создают открытой позиции (покупка покрывается продажей), временно обеспечивают необходимой валютой без риска, связанного с изменением ее курса.

4. Опцион (от лат. *optio, optionis* – выбор) с валютой – соглашение, которое при условии уплаты установленной комиссии (премии) предоставляет одной из сторон в сделке купли-продажи право выбора (но не обязанность) либо купить (сделка «колл» – *call*-опцион покупателя), либо продать (сделка «пут» – *put*-опцион продавца) определенное количество определенной валюты по курсу, установленному при заключении сделки до истечения оговоренного срока (в любой день – американский опцион; на определенную дату раз в месяц – европейский опцион).

Сделки на условиях опциона содержат большой риск для банка, поэтому он устанавливает менее выгодный курс для клиента. Опционные сделки выгодны при курсовых колебаниях, превышающих размер комиссии. В основном валютный опцион применяется для страхования валютного риска. Для страхования валютного риска используется *операция стрэдл* – сочетание колл-опциона и пут-опциона на одну и ту же валюту (или ценную бумагу) с одинаковым курсом и сроком исполнения. Эта операция дает возможность трейдеру реагировать на курсовые изменения на рынке, покрывая (или перекрывая) потери прибылью от противоположной парной в стрэдле операции. Практикуется также *индексный опцион*, дающий право купить или продать определенную часть индекса – показателя курса валюты или ценных бумаг – по заранее установленной цене и на определенную дату.

5. Валютный арбитраж – валютная операция, сочетающая покупку (продажу) валюты с последующим совершением контрсделки в целях получения прибыли за счет разницы в курсах валют на разных валютных рынках (пространственный арбитраж) или за счет курсовых колебаний в течение определенного периода (временной арбитраж).

Основной принцип валютного арбитража – купить валюту дешевле и продать ее дороже. Различаются простой валютный арбитраж, осуществляемый с двумя валютами, и сложный (с тремя и более валютами); на условиях наличных и срочных сделок.

В современных условиях с развитием электронных средств связи и информации, расширением объема валютных сделок курсовые различия на отдельных валютных рынках стали возникать реже, и в результате пространственный валютный арбитраж уступил место в основном временному валютному арбитражу (за исключением России).

10.5. Расчетно-кредитные операции в иностранной валюте

Международные расчеты – регулирование платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим в связи с экономическими, политическими и культурными отношениями между юридическими лицами и гражданами разных стран.

Международные расчеты включают, с одной стороны, условия и порядок осуществления платежей, выработанные практикой и закреплённые международными документами и обычаями, с другой – ежедневную практическую деятельность банков по их проведению. Подавляющий объем расчетов осуществляется безналичным путем посредством записей на счетах банков. При этом ведущую роль в международных расчетах играют крупнейшие банки. Степень их влияния в международных расчетах зависит от масштабов внешнеэкономических связей страны базирования, применения ее национальной валюты, специализации, финансового положения, деловой репутации, сети банков-корреспондентов.

Для осуществления расчетов банки используют свои заграничные отделения и корреспондентские отношения с иностранными банками, которые сопровождаются открытием *счетов «лоро»* (иностранного банка в данном банке) и *«ностро»* (данного банка в иностранных). Корреспондентские соглашения определяют порядок расчетов, размер комиссии, методы пополнения израсходованных средств.

В соответствии со сложившейся практикой в настоящее время применяются следующие *основные формы международных расчетов*: документарный аккредитив; инкассо; банковский перевод; открытый счет; аванс.

Кроме того, осуществляются расчеты с использованием векселей и чеков. С международными расчетами тесно связаны *гарантийные операции* банков по отдельным формам расчетов (например, инкассо, аванс, открытый счет), они служат дополнительным обеспечением выполнения внешнеторговыми партнерами обязательств, взятых на себя по контракту. Исторически сложились следующие *особенности международных расчетов*.

1. Импортеры и экспортеры, их банки вступают в определенные, обособленные от внешнеторгового контракта отношения, связанные с оформлением, пересылкой, обработкой товарораспорядительных и платежных документов, осуществлением платежей. Объем обязательств и распределение ответственности между ними зависят от конкретной формы расчетов.

2. Международные расчеты регулируются нормативными национальными законодательными актами, а также международными банковскими правилами и обычаями. В США единообразный торговый кодекс содержит нормы относительно расчетов, в том числе международных.

3. Международные расчеты – объект унификации, что обусловлено интернационализацией хозяйственных связей, универсализацией банковских операций. На конференциях в Женеве в 1930 и 1931 гг. приняты международные *Вексельная и Чековая конвенции*, направленные на унификацию вексельных и чековых законов и устранение сложностей использования векселей и чеков в международных расчетах.

Международные расчеты производятся в виде различных платежных документов. Платежные документы в иностранной валюте покупаются и продаются на *валютном (девизном) рынке*.

Девизы – платежные средства в иностранной валюте, предназначенной для международных расчетов.

Участники рынка – физические лица, организации, фирмы, банки, покупающие и продающие иностранную валюту.

Международные расчетно-кредитные операции России с зарубежными государствами осуществляются *в рублях, валютах других стран и клиринговых валютах*.

В международных экономических отношениях в рублях (инвалютных рублях) выражаются объемы предоставленных Россией кредитов иностранным государствам, определяются внешнеторговые цены с некоторыми странами. В отношениях с другими странами международные расчеты, внешнеторговые цены, кредиты и всевозможные операции выражаются в иностранных валютах, причем экспортно-импортные цены могут фиксироваться в одних ценах, а выплачиваться в других.

Вмешательство государства в сферу международных расчетов проявляется в периодическом использовании *валютных клирингов* – соглашений между правительством двух и более стран об обязательном взаимном зачете международных требований и обязательств. Валютный клиринг отличается от внутреннего межбанковского клиринга. Во-первых, зачеты по внутреннему клирингу между банками производятся в добровольном порядке, а по валютному клирингу – в обязательном: при наличии клирингового соглашения между странами экспортеры и импортеры не имеют права уклоняться от расчетов по клирингу. Во-вторых, по внутреннему клирингу сальдо зачета немедленно превращается в деньги, а при валютном клиринге возникает проблема погашения сальдо.

По степени конвертируемости следует различать 4 группы валют:

1. Свободно-конвертируемая валюта (СКВ). Эта валюта свободно и неограниченно обменивается на другие валюты. СКВ обладает внутренней и внешней обратимостью, то есть одинаковыми режимами обмена. Сфера обмена СКВ распространяется на все текущие операции, связанные с внешне-экономической деятельностью страны.

К числу СКВ относится валюта той страны, законами которой отменены и не предусматриваются какие-либо ограничения по любым видам операций с ней. По данным банка *CLS* – международной организации, обеспечивающей безналичные расчёты валютных сделок по всему миру, в настоящий момент в мире существует 17 СКВ: евро, доллар США, британский фунт, швейцарский франк, японская иена, канадский доллар, австралийский доллар, новозеландский доллар, гонконгский доллар, сингапурский доллар, южно-корейская вона, шведская, датская и норвежская кроны, южно-африканский рэнд, израильский шекель и мексиканское песо.

Особой категорией конвертируемой валюты является *резервная валюта*. Она выполняет функции международного платежного и резервного средства, служит базой определения валютного паритета и валютного курса для других стран, широко используется для проведения валютной интервенции с целью регулирования курса валют стран-участниц мировой валютной системы. К резервной валюте относятся евро, швейцарский франк и японская иена. Тем не менее, на долю доллара США приходится подавляющая часть валютных резервов.

2. Частично конвертируемая валюта (ЧКВ) – это валюта стран, в которых существуют валютные ограничения для резидентов и по отдельным видам валютных операций. ЧКВ обладает внутренней конвертируемостью. Примером является российский рубль.

3. Замкнутая (неконвертируемая) валюта – это валюта, функционирующая лишь в пределах одной страны и не обмениваемая на другие валюты. Используется в странах, где действуют различные ограничения и запреты на вывоз и ввоз, продажу, покупку и обмен национальной и иностранной валюты, а также различные меры валютного регулирования.

4. Клиринговые валюты – это расчетные валютные единицы, которые существуют только в идеальной (счетной) форме в виде бухгалтерских записей

банковских операций по взаимным поставкам товаров и оказанию услуг странами-участницами платежного соглашения. Примером является *СДР* (Специальные права заимствования) – международная счетная денежная единица, эмиссия которой осуществляется юридическим решением Международного валютного фонда (МВФ). СДР не имеют собственной стоимости и реального обеспечения, они используются для безналичных международных расчетов путем записей на специальных счетах и в качестве расчетной единицы МВФ. Их главное предназначение – роль валютного эталона, который выполняет свои задачи, основываясь на принципе многовалютной корзины.

10.6. Валютные риски и методы их предотвращения

Валютный риск – это возможность потерь, связанных с колебанием курсов валют. Возникает в случае, если суммы требований и обязательств не совпадают, и банку приходится для сбалансирования покупать недостающую валюту по новому курсу, а отдавать ее – по-старому.

При совершении валютной сделки банк покупает одну валюту и продает другую. При сделке с немедленной поставкой валют это означает вложение его ресурсов в валюту, которую он продает. Если банк совершает сделку на срок, то, приобретая требование в одной валюте, он принимает обязательство в другой валюте. В результате в обоих случаях в активах и пассивах банка (денежных или в форме обязательств) появляются две различные валюты, курс которых изменяется независимо друг от друга, приводя к тому, что в определенный момент актив может превысить пассив (прибыль) или наоборот (убыток).

Чтобы сократить возможный валютный риск при совершении валютных операций, важно учитывать прогнозирование валютных курсов.

Соотношение требований и обязательств банка, включая его внебалансовые операции, в иностранной валюте определяет его *валютную позицию*. В случае их равенства по конкретной валюте валютная позиция считается закрытой, а при несовпадении – открытой.

Открытая валютная позиция может быть короткой, если пассивы и обязательства по проданной валюте превышают активы и требования в ней, и длинной, если активы и требования по купленной валюте превышают пассивы и обязательства. Короткая валютная позиция может быть компенсирована длинной позицией, если совпадают объем, срок исполнения сделки и валюта этих позиций.

Этот принцип важен, так как открытая валютная позиция связана с риском потерь банка, если к моменту контрсделки, то есть, покупки ранее проданной валюты и продажи ранее купленной валюты, курс этих валют изменится в неблагоприятном для него направлении. В результате банк может либо получить по контрсделке меньшую сумму валюты, чем он ранее продал, или будет вынужден заплатить за ту же сумму больший эквивалент ранее купленной валюты. В обоих случаях банк несет убытки в связи с изменением валютного курса.

Валютный риск существует всегда при наличии открытых позиций, как длинных, так и коротких.

Поскольку открытая валютная позиция создается по конкретным валютам, то в ходе операций банка на валютном рынке валютные позиции постоянно возникают (открываются) и исчезают (закрываются).

Банки постоянно наблюдают за сменой валютной позиции, устанавливая лимит для каждого банка-партнера, оценивая валютный риск и возможный результат в случае ее немедленного полного покрытия по существующим валютным курсам. Эта задача осложняется тем, что в валютную позицию входят наличные и срочные сделки, совершенные в разное время по различным курсам.

Контроль за состоянием и изменением валютной позиции осуществляется путем немедленного введения всех совершаемых валютных операций в ЭВМ, которые постоянно дают данные о валютных позициях – длинных и коротких – в различных валютах. Эти сведения и предположения об эволюции их курсов в

течение дня служат базой для оценки валютного риска позиции в каждой валюте. Правильность оценки зависит от степени точности прогнозирования динамики валютных курсов.

Краткосрочная политика операций банка в конкретных валютах зависит от позиции, сложившейся у него в результате осуществленных сделок. Если возникла значительная длинная позиция, банк может понизить котируемый курс этой валюты, привлекая покупателей, и, наоборот – при короткой позиции. При общем превышении предложения над спросом на какую-либо валюту у банков в целом возникает длинная позиция, и курс валюты понижается.

Для обозначения разных методов страхования различных рисков путем заключения двух противоположных сделок в банковской, биржевой и коммерческой практике используется термин «*хеджирование*» (от англ. *hedge* – ограждать).

В узком смысле хеджирование означает, что хеджеры осуществляют страхование риска путем создания встречных требований и обязательств в иностранной валюте. Традиционным и наиболее распространенным видом хеджирования являются *срочные (форвардные) сделки с иностранной валютой*.

Инкотермс-2010

Категория E Отгрузка	EXW	любые виды транспорта	EX Works - Франко завод
Категория F Основная перевозка не оплачена продавцом	FCA	морские и внутренние водные перевозки	Free Carrier - Франко перевозчик
	FAS	морские и внутренние водные перевозки	Free Alongside Ship - Франко вдоль борта судна
	FOB	морские и внутренние водные перевозки	Free On Board - Франко борт
Категория C Основная перевозка оплачена продавцом	CFR	любые виды транспорта	Cost and Freight - Стоимость и фрахт
	CIF	любые виды транспорта	Cost, Insurance and Freight - Стоимость, страхование и фрахт
	CIP	любые виды транспорта	Carriage and Insurance Paid To - Фрахт/перевозка и страхование оплачены до
	CPT	любые виды транспорта	Carriage Paid To - Фрахт/перевозка оплачены до
Категория D Доставка	DAT	любые виды транспорта	new! Delivered At Terminal - Поставка на терминале
	DAP	любые виды транспорта	new! Delivered At Point - Поставка в пункте
	DDP	любые виды транспорта	Delivered Duty Paid - Поставка с оплатой пошлины
	DDU	любые виды транспорта	Исключен из Инкотермс-2010 Delivered Duty Unpaid - Поставка без оплаты пошлины
	DAF	любые виды транспорта	Исключен из Инкотермс-2010 Delivered At Frontier - Поставка до границы
	DEQ	любые виды транспорта	Исключен из Инкотермс-2010 Delivered Ex Quay - Поставка с пристани
	DES	любые виды транспорта	Исключен из Инкотермс-2010 Delivered Ex Ship - Поставка с судна

Рейтинг 30-ти стран мира по размеру внешнего долга (2011 г.)

Место в рейтинге	Страна	Внешний долг
1	ЕС	\$ 16,080,000,000,000
2	США	\$ 14,710,000,000,000
3	Великобритания	\$ 9,836,000,000,000
4	Франция	\$ 5,633,000,000,000
5	Германия	\$ 5,624,000,000,000
6	Япония	\$ 2,719,000,000,000
7	Италия	\$ 2,684,000,000,000
8	Нидерланды	\$ 2,655,000,000,000
9	Испания	\$ 2,570,000,000,000
10	Ирландия	\$ 2,352,000,000,000
11	Люксембург	\$ 2,146,000,000,000
12	Бельгия	\$ 1,399,000,000,000
13	Австралия	\$ 1,377,000,000,000
14	Швейцария	\$ 1,346,000,000,000
15	Канада	\$ 1,181,000,000,000
16	Швеция	\$ 1,016,000,000,000
17	Гонгконг	\$ 903,200,000,000
18	Австрия	\$ 883,500,000,000
19	Китай	\$ 697,200,000,000
20	Норвегия	\$ 644,500,000,000
21	Дания	\$ 626,900,000,000
22	Греция	\$ 583,300,000,000
23	Португалия	\$ 548,300,000,000
24	Россия	\$ 519,400,000,000
25	Финляндия	\$ 518,000,000,000
26	Бразилия	\$ 410,000,000,000
27	Южная Корея	\$ 397,300,000,000
28	Турция	\$ 313,600,000,000
29	Польша	\$ 306,900,000,000
30	Индия	\$ 267,100,000,000

Крупнейшие ТНК мира (по индустриям) на начало XXI века

Индустрия	Компания	Место в рейтинге	Страна	Годовой доход (млн долл.)
1	2	3	4	5
Авиалинии	AMR	210	США	16 910
Автомобили и запчасти	General Motors	4	США	168 829
Аэрокосмическая	Lockheed Martin	132	США	22 853
Бензин	Exxon	9	США	110 009
Брокерская	Merrill Lynch	148	США	21 513
Горнодобывающая	Pemex	140	Мексика	22 330
Деревообрабатывающая и бумажная	International Paper	163	США	19 797
Железные дороги	East Japan Railway	110	Япония	25 624
Издательское дело	Bertelsmann	283	Германия	13 747
Инжиниринг, строительство	Cie Gn rale des Eaux	76	Франция	32 665
Коммерческие банки	Deutsche Bank	55	Германия	38 420
Компьютеры, офисное оборудование	Intl. Business Machines	18	США	71 940
Косметика	Procter & Gamble	71	США	33 434
Металлообрабатывающая	Nippon Steel	88	Япония	30 614
Металлопродукты	Pechiney	241	Франция	15 596
Морские перевозки	Peninsular & Oriental Steam Nav.	423	Британия	10 370
Напитки	Coca-Cola	190	США	18 018
Научное и фотооборудование	Xerox	172	США	18 963
Отели, казино, курорты	Japan Travel Bureau	240	Япония	15 667

Пищевая (продукты)	Unilever	38	Британия	49 738
Пищевая (услуги)	PepsiCo	89	США	30 421
Почта, грузоперевозки	U.S. Postal Service	29	США	54 294
Продуктовые магазины и аптеки	Metro Holding	28	Швейцария	56 459
Промышленное и сельскохозяйственное оборудование	Mitsubishi Heavy Industries	85	Япония	83 207
Развлечения	Walt Disney	350	США	12 112
Страхование жизни и здоровья	Nippon Life Insurance	14	Япония	83 207
Страхование собственности	Allianz Holding	44	Германия	46 045
Строительные материалы, стекло	Saint-Gobain	269	Франция	14 093
Табачная	Philip Morris	31	США	53 139
Телекоммуникации	Nippon Telegraph & Telephone	15	Япония	81 937
Торговля	Wal-Mart Stores	12	США	93 627
Фармацевтика	Johnson & Johnson	176	США	18 842
Финансы	Fed.Natl. Mortgage Assn.	141	США	22 246
Химия	E.I.Du Pont de Nemours	58	США	37 607
Электричество и газ	Tokyo Electric Power	33	Япония	52 362
Электроника, электрооборудование	Hitachi	13	Япония	84 167
Энергетика	Tneo	204	Испания	17 163

Приложение 4

Крупнейшие ТНК, вложившие в экономику России большие объемы инвестиций

Компания	Страна происхождения	Объем инвестиций, число занятых	Форма инвестиционного сотрудничества	Специализация
Coca-Cola	США	750 млн долл.	Построено 20 заводов по розливу напитков, 150 дистрибьютерских центров в 11 городах России	Безалкогольные напитки
PepsiCo	США	200 млн долл., 5 тыс чел.	Построено 13 заводов по розливу напитков, 50 складов в 5 городах России	Безалкогольные напитки
General Motors	США		Завод в Елабуге. Проектная мощность – 150 тыс шт. в год	Автомобили
Ford	США	150 млн долл.	Строительство завода во Всеволожске (Ленинградская область). Проектная мощность – 50 тыс шт. в год	Автомобили
Siemens	Германия	120 млн долл.	Концерн создал 11 СП и 1 предприятие со 100%-м капиталом. Выполняет заказы на строительство коммуникационных линий и реконструкцию предприятий	Энергетическое, коммуникационное оборудование
ABB	Швеция-Швейцария	Более 100 млн долл.	Владеет акциями 20 российских компаний. Принимает участие в реконструкции нефтеперерабатывающих предприятий	Энергетическое оборудование для нефтехимии
McDonalds	США	215 млн долл.	Компания открыла 71 ресторан в 22 городах России, в том числе 39 точек- в Москве, 14 - в Московской области, 8 - в Санкт-Петербурге	Рестораны быстрого обслуживания (fast-food)
Nestle	Швейцария	175 млн долл., 4,6 тыс чел.	Компания приобрела контрольные пакеты акций фабрик в Самаре, Жуковском, Перми, Барнауле, Тимашевске. Всего 6 предприятий	Продукты питания
Unilever	Великобритания / Нидерланды	600 млн долл.	Компания приобрела контрольные пакеты акций предприятий в Москве и Санкт-Петербурге	Продукты питания, товары бытовой химии
British American Tobacco	Великобритания	300 млн долл., 2,5 тыс чел.	Компания на российском рынке с 1992 г. Она приобрела 3 табачных фабрики в Москве, Санкт-Петербурге, Саратове. Компания является лидером в табачной промышленности	Табачные изделия
RJR International	США	400 млн долл.	Компания владеет предприятиями в Санкт-Петербурге, Армавире, Ельце – всего 20% российского рынка	Табачные изделия
Philip Morris	США	250 млн долл.	3 табачных фабрики – «Кубань», «Ижора», «Нева»	Табачные изделия
Conaco (Du Pont)	США	550 млн долл.	СП «Полярное сияние» в Республике Коми	Нефть
Exxon	США	300 млн долл.	Участие в освоении месторождений шельфа Сахалин-1 и Сахалин-3	Нефть

Эволюция мировой валютной системы

Критерии	Парижская валютная система с 1867г.	Генуэзская валютная система с 1922г.	Бреттонвудская валютная система с 1944г.	Ямайская валютная система с 1976-1978 гг.	Европейская валютная система с 1979г. (региональная)
1. База	Золотомонетный стандарт	Золотодевизный стандарт	Золотодевизный стандарт	Стандарт СДР	Стандарт ЭКЮ (1979-1988гг.); евро (с 1999г.)
2. Использование золота как мировых денег	Золотые паритеты Золото как резервно-платежное средство Конвертируемость валют в золото			Официальная демонетизация золота	Объединение 20% официальных золотодолларовых резервов
			Конвертируемость доллара США в золото по официальной цене		Использование золота для частичного обеспечения эмиссии ЭКЮ, переоценка золотых резервов по рыночной цене
3. Режим валютного курса	Свободно колеблющиеся курсы в пределах золотых точек	Свободно колеблющиеся курсы без золотых точек (с 30-х годов)	Фиксированные паритеты и курсы ($\pm 0,75$; $\pm 1\%$)	Свободный выбор режима валютного курса	Совместно плавающий валютный курс в пределах $+2,25$, $\pm 15\%$ с августа 1993г. («европейская валютная змея»), с 1999г. только для 4 стран, не присоединившихся к зоне евро
4. Институциональная структура	Конференция	Конференция, совещания	МВФ – орган межгосударственного валютного регулирования	МВФ; совещания «в верхах»	Европейский фонд валютного сотрудничества (1979-1993гг.); Европейский валютный институт (1994-1998гг.); Европейский центральный банк (с 1 июля 1998г.)

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Официальные источники

1. «Таможенный кодекс Таможенного союза» (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009г. №17) (ред. от 16.04.2010г.).
2. Федеральный закон от 22.07.2005г. №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».
3. Федеральный закон от 08.12.2003г. №164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».
4. Федеральный закон от 18.07.1999г. №183-ФЗ (ред. от 06.12.2011г.) «Об экспортном контроле».
5. Распоряжение Правительства РФ от 12.11.2003г. №1642-р «О перечне товаров, не подлежащих помещению под таможенный режим беспошлинной торговли».
6. Правила международной торговли «Инкотермс-2010» от 01.01.2011г.

Список литературы

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения.- М.: Юристъ, 2003.
2. Аكوпова Е.С., Воронкова О.Н., Гаврилко Н.Н. Мировая экономика и международные экономические отношения. Ростов-на-Дону: «Феникс», 2001. - 295 с.
3. Гордеев В.А. Мировая экономика: Учебное пособие. - Ярославль: Изд-во ЯГТУ, 2009. - 112 с.
4. Гурова И.П. Мировая экономика: Учебник.- М.: Омега-Л, 2007. - 394 с.
5. Кусургашева Л. В. Мировая экономика: учебное пособие. - Кемерово: ФГБОУ КузГТУ, 2012. - 132 с.

6. Мартынов В.А. Инновационные контуры мировой экономики. Прогноз развития на 2005-2015 гг.- М.: Российская академия наук, 2003.
7. Мировая экономика в вопросах и ответах: Учеб. пособие / Под ред. проф. И.П. Николаевой.- М.: Вузовский учебник, 2006.- 186 с.
8. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С. Королева.- М.: Экономистъ, 2003.
9. Мировая экономика и международный бизнес: Учебник / Под общ. ред. проф. В.В. Полякова и проф. Р.К. Щенина.- М.: КНОРУС, 2006. - 656 с.
10. Мировая экономика: Учебное пособие / Кацнель С.А. - Омский государственный институт сервиса, 2003. - 242 с.
11. Мировая экономика: Учеб. пособие для вузов по эконом. спец. / И.П. Николаева, В.В. Ключков, И.П. Павлова; Под ред. И.П. Николаевой. – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 2000. - 511 с.
12. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С. Булатова. М.: Экономистъ, 2007. - 860 с.
13. Огороков Р.В. Мировая экономика. Ситуационные задачи и тесты: Учеб. пособие. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2008. - 102 с.
14. Страны мира и международные организации. Справочник / Под ред. проф. В.Н. Филатова.- М.: УНИИНТЕХ, 2004.
15. Таможенное право: Учебник для вузов/Андриашин Х.А., Свинухов В.Г.; под ред. Х.А. Андриашина. - Юстицинформ, 2006.
16. Шмырева А.И., Колесников В.И., Климов А.Ю. Международные валютно-кредитные отношения. - СПб: Питер, 2002.
17. Яблокова С.А. Мировая экономика: Конспект лекций. - М.: Приор-издат, 2005.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. СТАНОВЛЕНИЕ И СУЩНОСТЬ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА НА РУБЕЖЕ XX—XXI ВЕКОВ.....	4
1.1. Сущность мирового хозяйства	4
1.2. Сущность международных экономических отношений и их формы.....	5
1.3. Международное разделение труда.....	6
1.4. Международная экономическая интеграция.....	13
1.4.1. Этапы интеграции	14
1.4.2. Европейский Союз	15
1.4.3. Европейская ассоциация свободной торговли	20
1.4.4. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество	22
1.5. Проблемы международных сопоставлений. Сущность и структура Системы национальных счетов	24
ГЛАВА 2. КЛАССИФИКАЦИЯ СТРАН ПО УРОВНЮ МИРОВОГО РАЗВИТИЯ	28
2.1. Основы типологии стран мира. Деление стран мира на группы и подгруппы	28
2.2. Группа развитых стран.....	35
2.2.1. Основные промышленно развитые страны («Большая семерка») ..	35
2.2.2. Малые «привилегированные» страны Европы	36
2.2.3. Страны переселенческого капитализма.....	37
2.2.4. Группа стран с переходной экономикой.....	39
2.3. Группа развивающихся стран.....	41
2.3.1. Общая характеристика экономического положения развивающихся стран.....	41
2.3.2. Подсистемы развивающихся стран	44
2.3.3. Роль развивающихся стран в мировой экономике.....	45
ГЛАВА 3. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА	48
3.1. Основные виды и инструменты внешнеторговой политики.....	48
3.2. Тарифные ограничения	51
3.2.1. Таможенные платежи.....	51
3.2.2. Таможенная стоимость и методы ее определения	54
3.3. Нетарифные ограничения	58
3.4. Таможенные режимы.....	69
ГЛАВА 4. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ.....	90
4.1. Функции и роль ГАТТ/ВТО в регулировании современной мировой торговли	90
4.2. Проблемы вступления России в ВТО	95
4.3. Россия в международной торговле	99

ГЛАВА 5. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	103
5.1. Основные тенденции и особенности международной торговли	103
5.2. Теории международной торговли	104
5.3. Ценообразование в международной торговле. Мультипликатор внешней торговли	110
5.4. Международный рынок услуг	113
5.5. Правила международной торговли ИНКОТЕРМС-2010	116
ГЛАВА 6. ПРИЧИНЫ И ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА	123
6.1. Цели и мотивы миграции капитала	123
6.2. Сущность и формы вывоза капитала. Прямые и портфельные инвестиции	124
6.3. Платежный баланс страны	126
ГЛАВА 7. МЕЖДУНАРОДНЫЙ КРЕДИТ	131
7.1. Мировой кредитный рынок. Формы международного кредита	131
7.2. Международные финансовые организации	136
7.3. Кризис внешней задолженности и пути его урегулирования	141
ГЛАВА 8. ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ	147
8.1. Транснационализация. Причины возникновения транснациональных корпораций	147
8.2. Типы и организация ТНК	151
8.3. Роль ТНК в мировой экономике	153
ГЛАВА 9. ЗОНЫ СВОБОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТОРГОВЛИ	155
9.1. Сущность, цели создания и основные черты свободных экономических зон	155
9.2. Свободные экономические зоны в Российской Федерации	159
ГЛАВА 10. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-РАСЧЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ	162
10.1. Международный валютный рынок. Мировая валютная система и ее эволюция	162
10.2. Становление валютной системы России	165
10.3. Валютные рынки	172
10.4. Валютный курс и основные валютные операции	176
10.5. Расчетно-кредитные операции в иностранной валюте	186
10.6. Валютные риски и методы их предотвращения	190
Приложение 1. Инкотермс 2010	193
Приложение 2. Рейтинг стран мира по размеру внешнего долга	194
Приложение 3. Крупнейшие ТНК мира (по индустриям) на начало XXI века	195
Приложение 4. Крупнейшие ТНК, вложившие в экономику России большие объемы инвестиций	197
Приложение 5. Эволюция мировой валютной системы	198
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	199

ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ В ЭНЕРГЕТИКЕ И
ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИИ

ОКОРОКОВ Роман Васильевич
СКВОРЦОВА Инга Викторовна
ФЕДОРЕЦ Ольга Вячеславовна

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет.
Издательство Политехнического университета,
член Издательско-полиграфической ассоциации университетов России.
Адрес университета и издательства:
195251, Санкт-Петербург, Политехническая ул., 29.

Лицензия ЛР № 020593 от 07.08.97
Налоговая льгота — Общероссийский классификатор продукции
ОК 005-93, т. 2; 95 3005 — учебная литература

Подписано в печать 25.10.2012. Формат 60x84/16. Печать цифровая.
Усл. печ. л. Уч.-изд. л. Тираж 100. Заказ

Отпечатано с готового оригинал-макета, предоставленного авторами,
в Цифровом типографском центре
Издательства Политехнического университета.
195251, Санкт-Петербург, Политехническая ул., 29.
Тел.:(812) 550-40-14.
Тел./факс: (812) 297-57-76